

Министерство образования и науки  
Российской Федерации  
Белгородский государственный технологический  
университет им. В.Г. Шухова  
Институт экономики и менеджмента

## **IX Международная научно-практическая конференция**



# **Актуальные проблемы экономического развития**

**Сборник докладов**

**Белгород 2018**

УДК 330.34  
ББК 65.013  
А 43

Актуальные проблемы экономического развития: сб. докл.  
А 43 IX Междунар. заочной науч.-практ. конф. – Белгород:  
Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова, 2018. – 458 с.

ISBN 978-5-361-00645-8

Рассмотрены различные организационно-экономические проблемы современного периода – стратегического менеджмента, инновационной, маркетинговой и инвестиционной деятельности, управление предприятием и др.

Сборник предназначен руководителям административных, производственных и финансовых структур, научным работникам, аспирантам, студентам экономических специальностей.

*Редакционная коллегия:* д-р экон. наук, проф. Ю.А. Дорошенко;  
д-р экон. наук, проф. С.Н. Глаголев; д-р экон. наук, проф.  
Ю.И. Селиверстов; д-р экон. наук, проф. С.М. Бухонова;  
д-р экон. наук, проф. Е.Д. Щетинина; д-р экон. наук, проф.  
А.С. Трошин; канд. экон. наук, доц. Е.В. Арская;  
д-р экон. наук, проф. Е.Н. Чижова.

ISBN 978-5-361-00645-8

© Белгородский государственный  
технологический университет  
(БГТУ) им. В.Г. Шухова, 2018

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА**

**Айдарбаева К.С., магистрант**

*ГОУВПО ЛНР «Луганский государственный университет  
им. Т. Г. Шевченко»*

Потребность в эффективном развитии рыночной инфраструктуры региона делает особо важными вопросы теории и методологии оценки ее эффективности, анализа состояния и развития на уровне региона, выбора направлений развития на ближнюю и дальнюю перспективу. Научное обеспечение способствует созданию рыночной инфраструктуры, отвечающей закономерностям современной рыночной экономики, адекватно складывающимся условиям на отечественном рынке и учитывающей особенности и специфику конкретного региона. Только на этой основе сегодня становится возможным создание реально функционирующей и эффективно действующей рыночной инфраструктуры.

Однако многие вопросы формирования и развития эффективной системы рыночной инфраструктуры изучены еще недостаточно, что негативно отражается на практических аспектах данной проблемы. Сравнительно слабо учитывается рыночный аспект, особенности переходной экономики, отсутствуют методики оценки эффективности функционирования региональной рыночной инфраструктуры.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что на сегодняшний день рыночная инфраструктура остается недостаточно ясно представляемой сферой деятельности, в организации и функционировании которой имеется много проблем и нерешенных задач, что негативно отражается на ее результативности.

В процессе работы проведен анализ последних работ и публикаций отечественных и зарубежных ученых в рамках исследуемой проблемы, в частности Е.Ф. Борисова, В.С. Савчук, Л.В. Коношко Л.В. Погребняк, Н.И. Базылев и др.

Целью исследования является проанализировать инфраструктуру региона, продовольственного рынка и экономические условия ее формирования и развития.

Впервые термин «инфраструктура» был использован в экономическом анализе для обозначения объектов и сооружений, обеспечивающих жизнеспособность вооруженных сил (начало XX века). В 1940-е гг. на Западе под инфраструктурой стали понимать

совокупность отраслей, обслуживающих нормальное функционирование материального производства [1, с. 35].

В настоящее время понятие «рыночная инфраструктура» имеет несколько трактовок. В научных трудах, посвященных проблемам экономической теории ее определяют как:

- комплекс элементов, институтов и видов деятельности, создающих организационно-экономические условия для функционирования рынка;

- совокупность учреждений, организаций, государственных и коммерческих предприятий и служб, обеспечивающих нормальное функционирование рынка;

- совокупность институтов рынка, которые обслуживают и обеспечивают движение товаров и услуг, капиталов и рабочей силы.

Исходя из представленных подходов, рыночную инфраструктуру можно определить как совокупность институтов, систем, служб, предприятий и организаций, обслуживающих рынок и выполняющих определенные функции по обеспечению нормального режима его функционирования.

Термин «инфраструктура» (от лат. *inbra* – основание, фундамент и *structura* – строение, взаиморасположение) означает комплекс соответствующих составляющих, применительно к товарному рынку – внутреннее строение, основа коммерческо-хозяйственных отношений в нем [2, с. 15].

Инфраструктура товарного рынка - комплекс видов деятельности в сфере обращения соответствующих групп предприятий, организаций, учреждений, задача которых сводится к рационализации товаропродвижения, рыночному регулированию товарно-денежного оборота. Благодаря наличию инфраструктуры деловые взаимоотношения субъектов товарного рынка ведутся на стройной целенаправленной основе.

Функции инфраструктуры товарного рынка:

- содействие субъектам товарного рынка в реализации их экономических интересов;

- организационное оформление коммерческо-хозяйственных отношений деловых партнеров;

- обеспечение юридического, финансового, страхового, контрольного обслуживания;

- изучение конъюнктуры рынка, товаров, конкурентов посредников, потребителей;

- собственно торговая или коммерческо-хозяйственная деятельность;
- посредничество в реализации товаров, налаживании коммерческо-хозяйственных связей;
- оказание соответствующих услуг субъектам товарного рынка;
- использование возможностей транспорта, средств связи складского хозяйства, топливно-энергетического комплекса.

Эти функции должны выполняться соответствующей разветвленной структурой предприятий, организаций, учреждений – участников товарного рынка [3, с. 83].

Основные элементы рыночной инфраструктуры, через которые реализуются ее функции, можно сгруппировать в три блока:

- организационно-техническая инфраструктура, включающая товарные биржи и аукционы, торговые дома и торговые палаты, холдинговые и брокерские компании, информационные центры и ярмарки, пункты проката и лизинга, государственные инспекции, различного рода ассоциации предпринимателей и потребителей, транспортные коммуникации и средства оперативной связи;

- финансово-кредитная инфраструктура рынка, куда входят банки, фондовые и валютные биржи, страховые и инвестиционные компании, фонды профсоюзов и других общественных организаций, то есть все те, кто может и занимается мобилизацией временно свободных ресурсов, превращает их в кредиты, а потом и в капиталовложения;

- организационно-исследовательская инфраструктура рынка включает научные институты, изучающие рыночные проблемы, информационно-консультативные фирмы, аудиторские организации, специальные учебные заведения [4, с. 180-181].

Рыночная инфраструктура вносит существенный вклад в развитие производительных сил общества посредством повышения эффективности процессов товарного обращения в экономике и оказания комплекса рыночных услуг хозяйствующим субъектам, создающим благоприятное условие для развития отраслей и секторов экономики региона. Состояние рыночной инфраструктуры региона должно соответствовать уровню развития производительных сил в регионе на всех этапах его развития [5].

Инфраструктура призвана обеспечить цивилизованный характер деятельности рыночных субъектов, ее элементы не навязаны субъектам извне, а порождены самими рыночными отношениями.

Развитие рыночной инфраструктуры региона - как и развитие инфраструктуры всей экономики - вносит существенный вклад в

развитие производительных сил общества посредством повышения эффективности процессов товарного обращения в экономике и оказание комплекса рыночных услуг хозяйствующим субъектам, создающим благоприятные условия для развития бизнеса. Состояние рыночной инфраструктуры региона должно соответствовать уровню развития производительных сил общества на всех этапах его развития. Современный этап развития экономики предполагает наличие технически оснащенных торгово-складских комплексов, информационных сетей, прогрессивных средств осуществления финансово - кредитных расчетов и т.д. [6, с. 70].

Для комплексного анализа инфраструктуры необходимо разработать систему сводных и аналитических таблиц и балансовых построений, позволяющих решить следующие задачи:

- определить место и вклад инфраструктуры в развитие экономики региона;
- дать характеристику уровня развития данного комплекса в регионе по сравнению с другими регионами;
- измерить влияние факторов роста производительности труда в отраслях инфраструктуры;
- выявить неиспользованные резервы, пути сокращения потерь и непроизводительных расходов, вызванных несоответствием между основным производством и производственной инфраструктурой.

Пропорциональность развития основного производства и производственной инфраструктуры предлагается определить с помощью балансового метода, а именно:

- баланса соответствия производственной площади специализированных хранилищ основными продуктами хранения;
- баланса соответствия объема производимой продукции, подлежащей транспортировке, и среднегодовой мощности средств транспортировки;
- баланса соотношения между объемами сельскохозяйственной продукции и объемами государственных и иных закупок (по продуктам и группам продуктов) и др. [7, с. 235].

Таким образом, для эффективного функционирования рынка необходима четко налаженная работа различных специализированных учреждений, предприятий, организаций и служб. Система таких учреждений, предприятий, организаций и служб, обеспечивающих движение товаров и услуг, представляет собой рыночную инфраструктуру [8, с.33].

Рыночная инфраструктура представляет собой систему организаций, обеспечивает взаимодействие рыночных контрагентов - структурных элементов товарных рынков, способствует свободному движению товаров, осуществлению обменных процессов. Она объединяет в себе отдельные подсистемы - организационную, материальную, информационную, кредитно-расчетную, кадровую и нормативно-правовую базу. Развитая рыночная инфраструктура позволяет эффективно решать проблемы продовольственного дефицита, обеспечивать товаром потребителя в тех терминах, качествах и количествах, в которых желает именно потребитель, регулировать денежные обороты, эффективно распределять ресурсы.

Совершенствования управления инфраструктурным обеспечением может позволить снизить затраты на инфраструктуру, обеспечить использование резервов повышения эффективности инфраструктуры и создать новые места путем переквалификации и подготовке кадров в различных сферах инфраструктурного обеспечения. Ведь управления рыночной инфраструктурой в настоящее время становится ключевой функцией бизнеса, влияет не только на формирование объемов расходов, выручки и прибыль, но и на производственный процесс, а также на качество жизни работников и их производительность и качество труда [9, с.193].

Анализ экономической литературы выявил, что неравномерность развития рыночной инфраструктуры требует от государства применения разных подходов к управлению ее формированием, обусловленных территориальной дифференциацией ее развития и зависимостью от круга потребителей.

Для становления рыночной экономики региона важное значение имеет развитие базовых элементов рыночной инфраструктуры (бирж, коммерческих банков, инвестиционных фондов, центров занятости и т.д.). Формирование рыночной инфраструктуры в любом регионе - необходимая предпосылка глубоких институциональных преобразований в нем (изменения формы собственности, ценообразования, инвестирования, страхования и т.д.) и развития предпринимательства.

Таким образом, изучение проблем становления рыночной инфраструктуры на современном этапе приобретает весьма важное теоретическое и практическое значение и становится одним из активных направлений экономического исследования. Приоритетное развитие рыночной инфраструктуры необходимо для решения таких социально-экономических задач, как ликвидация механизмов

торможения в развитии рыночной экономики, придание завершенности формированию рынка, развитие экономически слабых регионов, ускорение процессов обмена.

#### **Список литературы:**

1. Борисова, Е.Ф. Экономическая теория. Краткий курс / Е.Ф. Борисова.- М.: Инфра-М, 2007. - 205 с.
2. Базылев, Н.И. Экономическая теория / Н.И. Базылев, М.И. Базылева. - М.: Современная школа, 2010. - 640 с.
3. Федько О.П. Инфраструктура товарного рынка / ВП Федя, НГ Федя - Ростов н / Д: Феникс, 2000 - 512 с.
4. Политическая экономия: Учеб. пособие / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, А.А. Беляев и др.; Под ред. д-ра экон. наук, проф. К. Т. Кривенко. - М.: Финансы, 2001. - 508 с.
5. РЫНОЧНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА РЕГИОНА. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://refdb.ru/look/1397275-pall.html>
6. Коношко Л.В. Региональная рыночная инфраструктура. Учебное пособие. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2010. – 72 с.
7. Николаева И.П. Экономическая теория: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. - 527 с.
8. Фомишин, С.В. Экономическая теория / С.В. Фомишин. - М.: Феникс, 2009. - 509 с.
9. Погребняк Л.В.// Особенности и проблемы развития рыночной инфраструктуры / Сборник научных трудов - 2010 - №4. [Электронный ресурс].



## **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ЧЕЛОВЕКА И ДЕЛОВОЙ УСПЕХ**

**Майя Анджелкович,**

**Александр Анджелкович**

*Факультет для стратегического  
и операционного менеджмента,*

**Драгана Радосавлевич**

*Факультет бизнеса и права,*

*Университет «Унион – Никола Тесла», Белград, Сербия*

Поставленная цель подчиняет начальную основу каждого анализа. Практика показывает, что как правило, у человека три основные цели, а именно: прожить земную жизнь как можно дольше, такое более продолжительное время жизни прожить как можно более качественно и восстановить свои биологические рода.

Использование новых технологий является одним из способов обеспечения увеличения продолжительности жизни. Оказывается, что у человека в период первобытного способа производства и дела, т. е. когда он использовал свою физическую энергию и терпел физические нагрузки выполняя ручные работы была короткая жизнь. Введением новых инструментов, позже и роботов и компьютеров, человек менее физически напрягался, менее терпел физические нагрузки, у него короче рабочий день и, в результате вышеперечисленное получил более высокое качество жизни, а, следовательно, и более длительную жизнь.

Борьба за выживание и обновление собственного рода присуща всем живым существам, прежде всего животными, и как таковое не представляет собой что-то особенное применимо только к человеку. Тем не менее, благодаря новым технологиям и большому прогрессу в этом отношении сегодня рождаются «дети из трубки» с расширением границ репродуктивного возраста и после сороковых годов, а благодаря фармацевтическим инновациям и качеству лекарственных средств человеку удалось увеличить среднюю продолжительность жизни

В указанных условиях возникает проблема в определении места и роли технологии в современных условиях ведения дела, необходимость расширения самого определения технологии и на сферу социальных и гуманитарных наук, таких как: управление, экономика, организация, право, психология и другие науки, в то же время определения места и роли человека в революционной технологической среде, а также

необходимость сокращения чрезмерного использования технологии в отдельных сферах жизни и работы.

Новые технологии принципиально изменили организационную структуру и управление. Они в значительной степени отменили традиционную организацию и создали новые деловые модели, особенно в сфере услуг. Первое изменение заключается в том, что новые технологии уменьшили степень участия живого труда в деловых процессах а также изменили способ ведения дел. Например, бизнес-система Airbnb „не владеет и не управляет активами, позволяет пользователям арендовать любую жилую площадь через интернет-платформу с помощью онлайн-платформы, которая подходит тем, которые ищут жилье с владельцами, которые хотят делить комнату или дом. Airbnb управляет платформой и реализует арендную плату за эту деятельность, в то же время его деятельность не требует больших вложений и способен осуществлять до 30% более низкую цену, потому что расходы на обслуживание лягут на владельцев, но также и риски“ [1]

Хотя было доказано, что технология изменила многочисленные области и виды деятельности, отменила ряд профессий и традиционных профессий, тем не менее, мы можем констатировать, что многочисленные бизнес-модели, т. е. организационная структура сохранилась на уровне традиционных. Таким образом, снижается потенциал новых технологий, поскольку классическая организация действует на другой и часто, противоположных основах от организации, которая базируется на условиях высокой технологии.

Новые технологии сократили традиционные иерархические модели в процессе принятия решений, отменили глубокую организационную структуру, и таким образом, в значительной степени демократизовали и самую организацию. Это создало условия для более быстрого и более качественного принятия решений, и, в частности, лучшего соответствия требований рынка, а именно, предоставления большей ценности для клиента и в то же время понизились затраты на ведение бизнеса.

Новые технологии позволили быстрее и дешевле собирать данные. Оказывается, что компании в настоящее время борются с целым рядом данных, которые объективно увеличивают энтропию функционирования. С помощью экспертных систем и искусственного интеллекта, т. е. использованием концепции учебной организации, были созданы условия, благодаря которым компании могли больших массивов неструктурированных данных превратить в качественную информацию для принятия стратегических решений. Все

вышеперечисленное позволяет не только использовать данные, но и анализировать их децентрализованно. Конечно, нанотехнологии, 3D и другие технологии позволяют осуществлять мелкое и индивидуальное производство на принципах массового производства и предоставляют большие возможности для более быстрой и дешевой дистрибуции продукции.

### **Необходимость расширения определения и понимания организации и управления как технологиями.**

Очевидно, что технология чаще всего подразумевает технические средства, инструменты для работы, инструменты, устройства и прибор, которые человек использует, чтобы облегчить собственный труд, но также сделал его более продуктивным и гуманным. В современных условиях это роботы, различные средства работы, информационные технологии и техники, мобильная телефония и другие инструменты. Об этом также свидетельствуют статьи, опубликованные и представленные на отечественных и международных научных и других конференциях.

Технологии, понимаемые таким образом, являются проблематичными, поскольку они рассматриваются в детерминированной, частичной и недостаточно аналитической манере. Пришло время расширить масштабы этого явления и рассмотреть технологии в более широком контексте.

Технологии в более широком смысле — это многочисленные концепции, которые часто функционируют на научных и профессиональных основах и принципах и направлены на более эффективное выполнение заданий и рабочих задач, но имеющие дополнительные качества, увеличивая их силу.

Оказывается, что как организация, концепция управления и стратегия, так и ее инструменты для достижения целей, самые сложные технологии, которые частично функционируют на принципах машин, а отчасти на основе социальных наук, таких как: психология, социология, андрагогия и т.д. Эта технология состоит из природных и искусственных элементов. Природный элемент - человек как сознательное и разумное живое существо, а другая часть - искусственная и состоит из: машин, сырья, инструментов, приборов, организационного климата и культуры и т.д. Этими технологиями сложнее всего управлять, потому что они самые сложные, поскольку в них не доминируют детерминизм и схематизм, учитывая, что в них принимает участие человек, как самое сознательное, но в то же время самое противоречивое живое существо. Человек также наименее надежный элемент бизнес-процессов и везде, где бизнес и другие процессы, основанные на человеке, являются

наименее надежными, а это означает, что он должен быть заменен везде, где это возможно.

Следовательно, организация это концепция, то есть технология, которая находится в функции достижения наивысшей производительности, поскольку доказано, что совместная работа всегда эффективнее простой суммы частичных работ. Вот почему имеет смысл собраться вместе как в физическом, так и в интеллектуальном плане. Технологии через сеть Интернет позволяют проще и быстрее подключение различных участников бизнеса, что приносит им определенную пользу.

Аналогичная ситуация и с менеджментом, как технология и модальность управления совместной работой. Оказывается, что это на сегодняшний день наиболее эффективная концепция или технология, которая также имеет свои подтехнологии и подрежимы. Правдивость указанного показывает история развития лидерства и управления, менеджмент как концепция формировалась и трансформировалась из механической концепции, в которой организация и управление задуманы как машина, которая функционирует на принципах строгого детерминизма и в которой человек считался подвеской машины. Сегодня мы имеем так называемый биомедицинский подход, в котором организация сравнивается с человеком, а менеджмент рассматривается аналогично отношениям между человеческим мозгом и исполнительными частями человеческого тела. Вот самое главное утверждение, что исполняющие части тела будут выполнять все, что мозг придумал и отдал приказы на определенные действия, или бездействия.

Теоретики менеджмента часто в своих названиях и книгах трактуют менеджмент как технологию. Например, книга профессора Вученовича под названием «Менеджмент-технология и философия управления», как и других теоретиков, подтверждает это. [2] Многочисленные области организации действительно представляют своеобразные и специфические технологии, такие как: проектирование, строительство, техническое обслуживание и совершенствование организации. Реинжиниринг как технология проведения радикальных и фундаментальных изменений в организации также является специфической технологией, а также внедрения изменений и изменений в организации проектирования и управления. Некоторые теоретики даже считают, что понимание менеджмента как технологии характерно для чемпионского менеджмента и что, благодаря восприятию менеджмента как технологии, многие организации достигают высоких показателей.

Здесь "конкретно должно быть установлено, что все способы технологии управления и менеджмента отличаются от классического представления конкретных технологий. Основная функция менеджмента связана с управлением другими людьми. Это основная причина, по которой он не может взять на себя характеристики классических систем технологий, основанных на детерминизме алгоритмов и траектории, в которой они происходят. Люди как биологические существа имеют стохастический характер в своей структуре и поведении, и поэтому технологии управления человеческим трудом должны принимать на себя особенности стохастических систем". [3]

Стратегия также является методом и технологией или инструментом, используемым руководством для достижения целей, определенных политикой, как иерархически более высокий уровень управления. У конструктора есть идея и предварительный, основной и производный проект, по истому принципу и руководство имеет стратегическое мышление или идею, план действий и в конечном счете, реализации этого плана. Следовательно, здесь наглядна специфическая технология с своими принципами функционирования, свои этапы и процессы, включая в свои планы человека, технику, инструменты и т.д.

#### **Важность распространения определения и назначения менеджмента и организации как технологий.**

Производство орудия и средств труда, или технологии, нередко считается одним из решающих факторов национального и организационного успеха. Применение новых технологий считается третьим путем достижения успеха. «Идея третьего пути успеха существует с того момента, когда люди начали сознательно конструировать, создавать и использовать первые орудия труда и оружие, и что заслуги современной науки, установившей реальность многовековой идеи существования третьего пути повышения эффективности сознательной деятельности. Это открытие тем более важно, так как классическая теория организации утверждала, что третьего пути успеха нет, а организационный успех достигается двумя способами: улучшением того, что оказалось хорошим и успешным, и устранением или маргинализацией плохих вещей человеческого труда.»

[4] Распространение определения технологии на другие области содержит множественное значение. Так, как отмечалось, технология в более широком контексте - это также экономика, психология, право, организация, управление, социология, философия, безопасность,

стратегия, операции, тактика и др. Все перечисленные технологии имеют свои принципы, приоритеты, стандарты, процессы и процедуры. Такое понимание технологий создает условия для того, чтобы эти явления приобрели более высокий уровень научных знаний, поскольку они должны основываться на более высокой степени доказательности, как это имеет место в технических и естественных науках, которые объективно приобретают характеристики специальных технологий. Тем более что сфера общественных и гуманитарных наук сопровождается недостаточно проверенными и научно подтвержденными фактами, что означает, что они сопровождаются высокой степенью неопределенности в отношении конечного результата.

Понимая, что технология – это лишь средство работы, т. е. машины, приборы, роботы, компьютеры и т. д. игнорируется необходимость разработки других технологий, что ограничивает потенциал технологических инноваций. Иными словами, при внедрении технологических инноваций необходимо также вносить изменения в организационные и управленческие функции как специфической технологии. Например, внедрение Интернета как инструмента коммуникации требует организационных изменений в части устранения ведомственных и иных ограждений и границ в организации, а также более коротких линий связи, к сокращению так называемого "диапазона" в управлении. Если этого не произойдет, то организационная структура, как среда, в которой выполняются бизнес-процессы, ограничит возможности технологий.

Технологии, с другой стороны, следует рассматривать и в социальном контексте, потому что классики марксизма в свое время заявляли, что «мы наблюдаем социально-экономические образования не с точки зрения того, что в них производится, а с точки зрения того, какие средства труда. Технологии, с другой стороны, следует рассматривать и в социальном контексте, так как классики марксизма в свое время заявляли, что мы социально-экономические формации рассматриваем не с точки зрения того, что в них производится, а на каких средствах работы.» Таким образом, каждая технология отражает более широкий контекст и часто отражает качество одного общества, включая достигнутую степень демократии, которая существует в конкретной стране. Сегодня есть страны, которые пытаются ограничить Интернет и даже запретить его. На практике наглядны книги, в которых определенные понятия или технологии рассматриваются с философской точки зрения. Уже на этом примере мы можем видеть, что каждая

технология имеет свою собственную философию, так же, как и любая философия или концепция имеют свою собственную технологию. Благодаря интеграции одного и другого, создаются условия для создания целостной концепции, которая также приобретает все особенности специальных технологий.

Расширение контекста и сферы применения технологий и их влияние на все поры социально-экономической жизни создает возможность того, чтобы в условиях все большего и революционного прогресса науки и техники человек получил свое место, которое принадлежит ему естественным образом. Часто в профессиональной и научной литературе, а также в повседневной практике считается, что человек теряет свое место в организации, потому что его роль все чаще берет на себя новые и, прежде всего, информационные технологии. То, что изложенное присутствует в современных условиях, можно увидеть и в том, что в компьютерной теории вводится ряд явлений, присущих только человеку: нейронные сети, интеллектуальные или экспертные системы, интеллектуальные машины и приборы и так далее. Расширяя определение технологии и на область социально-гуманитарных наук, создаются более широкие возможности для применения целостной технологии и концепции изучения взаимоотношений между человеком и другими элементами организации, а также между организацией и окружающей средой, в которой она функционирует.

**Чрезмерное использование информационных технологий вредно.**

Сегодня модно говорить о целесообразности применения новых технологий во всех сферах жизни и труда. Внедрение новых технологий неизбежно влечет за собой необходимость стандартизации и унификации, что снижает инновационность, поскольку требует выполнения задач по определенному алгоритму, процедурам и стандартам. Получается, что эти технологии на самом деле являются прикладной идеей и что именно они уменьшают или ограничивают творческий потенциал индивидуумов.

Практически нет, или почти нет документов, которые говорят об опасности и вредных последствиях чрезмерного использования новых технологий. Детальный анализ показывает, что технологии, несомненно, способствуют более эффективной и гуманной работе, но они также приносят определенные проблемы. Стивен Хокинг, один из самых известных экспертов, предупредил об опасности искусственного интеллекта, которая может наступить в не столь отдаленном будущем“ [5]

Пагубность чрезмерного использования информационных технологий очевидна во всех сферах жизни и деятельности. Технологизация и урбанизация в значительной степени "убили" естественность человека. Все шире используется альтернативная медицина. Уже сегодня видно, что человек стремится вернуться к своей родной природе: он хочет вернуться к старым добрым временам и бабушкиным пирогам, традиционным блюдам, используя примитивные инструменты для приготовления и подачи пищи, сельскому туризму и примитивному размещению, пешим походам и прежним традиционным играм. Человек все больше стремится к миру и нетронутой природе, ищет природную воду, здоровую пищу и чистый воздух в неосвоенных и нерегулируемых районах мира. Словом, технология много дала человеку, но в то же время много забрала.

Опасность и вредность использования высоких технологий присутствуют и в сфере образования, где учащиеся начальных школ сегодня недостаточно образованы из-за чрезмерного использования информационных технологий. Каждая и даже информационная технология требует стандартизации, универсальности и детерминации, и это производит стандартизированный и универсальный продукт. В связи с указанным, в элитных школах США сокращают использование информационных ресурсов в учебном процессе и возвращают традиционные способы обучения, при которых обучение ведется консервативным способом, т.е. с использованием нестандартизированных и неформальных методов работы. Эти школы становятся хитом, так же, как появились школы с высоким использованием информационных технологий и полной оцифровкой всех элементов образовательных процессов. Такие школы значительно дороже, чем школ и колледжей, потому что они обеспечивают лучшую базу знаний для дальнейшего изучения и прогресса в образовании, а также в карьере.

Есть основания так думать, так как оказывается, что учащиеся начальных (базовых) школ сегодня мало знают об общих вещах, что они не способны делить или умножать два числа, а когда это от них требуется, они тянут на планшет или компьютер. Таким образом, они получают результаты, но в то же время не знают логики и процессов, и часто не в состоянии предположить ожидаемый результат, который дает компьютер.

Поскольку большинство передовых концепций из всех сфер возникли в Соединенных Штатах как одной из самых передовых стран мира, можно ожидать, что рано или поздно практика получения



образования традиционным способом вернется в Соединенные Штаты. Фактически, "в настоящее время в США около 3,8 миллиона детей в возрасте от 5 до 17 лет получают образование на дому. Существует тенденция к увеличению этого числа в глобальном масштабе, ибо все большее число людей в мире осознает ограничения существующей системы образования. Важно отметить, что исследования, проведенные в США и Канаде, показывают, что дети, получающие образование дома, достигают значительно лучших результатов, по сравнению со своими сверстниками, получающие образование в государственных и частных школах традиционным способом. Короче говоря, в домашних условиях образование открывает более широкие возможности для создания творческих и способных к адаптации людей, которые не хотят размышлять в порядке, изложенном в книгах" [6]

В некоторых университетах развитых стран учебные программы не имеют ИТ-курсов или иностранных языков, поскольку известно, что знания по этим предметам приобретаются не на факультетах и университетах, а на специальных курсах или на практике. Также использование информационной технологии исключено, поскольку установлено, что она в стадии обучения контрпродуктивно, что излишне отягощает существующую программу в ущерб другим профессиональным предметам, а после прохождения экзамена знания из этой области устаревают течение двух-трех лет, потому что возникают новые программные обеспечения, новые технологии и концепции, которые нуждаются в дальнейшем обучении, которые часто противоречат тем программам, которые изучали студенты.

Например, студенты строительных, архитектурных и других факультетов технических и естественных специальностей должны выполнять расчеты, проектирование, пространственное планирование и т.д. традиционным способом, без использования компьютера. Логика заключается в том, что учащиеся должны знать алгоритмы и содержимое компьютера и понимать каждый результат или эффект, который возникает в бизнес-процессе или учебном процессе. Иными словами, консервативный способ подразумевает, что студент работает с ручными инструментами, то есть, с карандашом, линейкой, классическим прибором для рисования, знание основных формул и принципов, на которых они основаны, измеряя классическим способом, и так далее.

После завершения учебы студенты должны сами обучаться использованию информационных технологий, для чего они используют

интенсивные курсы, обучение через работу или с помощью других. Сегодня существуют интернет-курсы на порталах, где люди могут самостоятельно тренироваться для их использования. Здесь ситуация более благоприятная, потому что студенты через традиционный способ обучения обучаются и понимают, как они могут быстрее достичь определенного результата, а также знают, каким будет ожидаемый результат. Насколько этот способ более продуктивен можно увидеть в том, что студенты после окончания учебы используют новые или актуальные программы с постоянным обучением для более продвинутых и более эффективных настроек прогнра программного обеспечения. Студенты, которые используют Информационные технологии во время обучения, после завершения учебы, имеют устаревшие ИТ-знания, которые они не могут использовать в бизнес-процессах.

Из вышеприведенного текста можно сделать конкретный вывод, что более или менее все технология, поскольку имеет свои собственные правила, принципы, процедуры и приемы и методы использования. Поэтому необходимо распространить традиционное понимание технологии на область социальных гуманитарных наук. Этот способ значительно повысил бы их ученость, то есть их обоснованность и вывод скорее опирались бы на проверяемые и экспериментально подтвержденные факты, что исключит практику, что одна и та же теория и концепция в одной ситуации дает исключительные результаты, а в другой ситуации может привести к большим потерям. Путем расширения определения и понимания технологии в более широком контексте исключает дилетантство, слишком большое наличие интуиции и заключения, основанных на недостаточно проверенных и поддающихся проверке фактах.

Технологии и урбанизация многое дали человеку, но в то же время много и лишила. Поскольку человек больше зависит от технологий, его свобода меньше, а зачастую и творчество. Человек или дети с раннего возраста используют компьютеры или мобильные телефоны для решения даже простых задач, что создает большую зависимость от технологий с рядом негативных воздействий на развитие его психофизических свойств.

Чрезмерное пользование или использование информационных технологий является контрпродуктивным, поскольку таким образом происходит маргинализация человеческого мозга и логики, необходимой для выживания каждого человека, а также для его прогресса. Оцифровка и стремление в полной мере применять

информационные технологии во всех сферах жизни и работы в начале нового тысячелетия пережили свой бум, как, например, динамика внедрения "фаст-фуда" в индустрии гостеприимства. Поэтому многие страны считают ИТ и новые технологии императивами своего развития, поскольку конкурентоспособность диктует необходимость работать быстрее, чаще, а зачастую и лучше, а также преодолевать национальные таможенные и другие барьеры на глобальном уровне. В вышеупомянутом, передовая и, прежде всего, информационная технология внесла значительный вклад и позволила ускорить поток идей, товаров, капитала и людей.

Однако в современных условиях, параллельно с возросшим спросом на компьютеризацию и оцифровку, в развитых странах наблюдается противоположная тенденция - возвращение неформального и нестандартизированного или традиционного образа жизни и работы. Как было показано в статье, оно логически обеспечивает более высокий уровень образования и более высокую степень индивидуальной подготовки на будущее, поскольку позволяет, не используя, или разумно используя новые технологии, самостоятельно решать сложные задачи и диагностировать их причины. Примеры, отмены индустрии быстрого питания, сокращение оцифровки и возвращение к традиционному способу ведения деятельности, или традиционным ценностям это подтверждают. Чрезмерная цифровизация образовательного процесса уже породила негативные эффекты, особенно когда речь идет о молодом поколении, которое посещает школу или учится, потому что оно хорошо использует преимущества информационных технологий, но значительно или даже полностью утрачивает чувство логического мышления, то есть что происходит в этих процессах и почему что-то происходит, как это происходит.

Анализы показывают, что предыдущая идея может быть более успешно использована в странах, которые не являются технологичными и более цифровыми, в том числе и в Сербии. Эти страны находятся в начале внедрения информационных и других технологий и, как правило, являются последователями того, что происходит в развитых странах. Они до сих пор не имеют высокого уровня применения новых технологий и могут относительно быстро и успешно совершенствовать традиционный способ работы по отношению к странам, которые чрезмерно используют преимущественно информационные технологии. Такой вывод логичен, так как известно, что прекращение использования существующей технологии гораздо сложнее, чем привыкание к новой, но и потому, что первое требование к человеку привыкнут - забыть то, к

чему он уже привык. Утверждения, содержащиеся в настоящей статье, свидетельствуют о том, что необходимо в определенной степени сохранить традиционное образование и усовершенствовать его с помощью неформального, нестандартизированного специального и добровольного образования, когда речь идет о новой, и прежде всего информационной технологии.

Если этого не произойдет, придут поколения, которые знают информационную инфраструктуру и "мозг и душу" компьютера, но они не смогут развить свой собственный неокортекс и эмоциональный интеллект. Другими словами, чрезмерное использование технологии у человека порождает большую зависимость, без которой он не сможет решить ни одной проблемы, или решение и более простых задач будет механическим.

Одним словом, человек станет частью машины, он будет функционировать по встроенной программе настроек, не понимая, что жизнь не происходит по данным программам, что жизненные проблемы часто непредсказуемы с неопределенными результатами, так что следует отвечать на них через осознание, знание и логику прежде чем доминирующим и постоянным использованием программного обеспечения.

#### **Список литературы:**

1. Stelios Kavadias, Kostas Ladas and Chrstoph Loch: The Transformative Business Model, HBR, October 2016. p. 5.
2. В. Вученович: менеджмент-Технология и философия, Желнид, Белград, 1998.
3. В. Вученович: Чемпион менеджмент, учебный информатор, Белград, 2004. С.80.
4. А. Маркович, В.Вученович: Источники целостной теории организации, FORKUP, Нови Сад, 2011. С. 102-103.
5. Стивен Кейв: Освет машине и сумрак човека: Рассвет машины и закат человека, Файненшел Таймс, перевод Паво Башич, <https://pavlebasic.me/2015/03/23/osvet-masina-i-sumrak-coveka/>
6. Джо Мартин: Вот что происходит, когда покидаете традиционное образование"Студенческая жизнь, 2007.

# **БИЗНЕС-ИНТЕЛЛЕКТ В КАЧЕСТВЕ ВАЖНОГО ФАКТОРА В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ И ОБЩЕСТВЕ ЗНАНИЯ**

**Майя Анджелкович,**

**Александр Анджелкович**

*Факультет для стратегического и операционного менеджмента*

**Милан Радосавлевич,**

*Факультет бизнеса и права,*

*Университет «Унион – Никола Тесла»,*

*Белград, Сербия*

В условиях существования большого количества данных появляется проблема их анализа и оценки их достоверности, т.е. качества для принятия топ-менеджментом деловых и особенно стратегических решений. Оказывается, что большое количество данных и баз данных, особенно неструктурированных, увеличивает неясность функционирования организационных систем, даже больше чем недостаток определенных данных. В такой обстановке, наряду с эмоциональным и мотивационным интеллектом, необходимо, чтобы люди и организации обладали и бизнес-интеллектом, который ИТ-специалисты превратили в отдельную технологию, а также в философию оформления баз данных и их анализа, установления иерархии и приоритетов и использования в деловых целях.

В работе речь идет о бизнес-интеллекте и стратегии его развития, чтобы улучшить качество информации и обеспечить более благоприятные условия для принятия стратегических управленческих решений и тем самым обеспечить большую эффективность и результативность в функционировании деловых и других организаций.

## **1. Введение**

В современной управленческой литературе все больше говорят и пишут об интеллекте в качестве основного фактора делового успеха. Интеллект присущ только человеку, который является осознающим и разумным живым существом. Человек не обладает большой силой, у него нет сильной челюсти, сильных когтей, нет скорости и других физических характеристик, чтобы веками выживать и выжить естественным образом. Единственное, что у человека есть, – это интеллект, который является самым важным эволюционным преимуществом среди всех живых существ. Благодаря ему, человеку удалось победить животных, многочисленные природные и общественные проблемы, с которыми он сталкивался.

Упомянутое указывает на вывод, что ни одно другое живое существо не способно мыслить и создавать мыслительные конструкции для реализации идей. В тоже время, он старается создать машину, которая будет умнее человека, где тенденция заключается в создании искусственного суперинтеллекта.

В английском языке интеллект имеет два значения. Первое – это способность учиться, понимать, логически мыслить и делать выводы. Другими словами, это способность делать что-то правильно. Второе значение – это тайный сбор данных или информации о вражеской стране, а в организациях – это сбор информации от конкурирующих компаний для достижения конкурентного преимущества.

## **2. Эмоциональный и мотивационный интеллект**

Что касается интеллекта, то существуют три его типа: эмоциональный, мотивационный и бизнес-интеллект. Интеллект является результатом умственной энергии, которая существует в каждом человеке. Умственная энергия создает умственные действия, а они порождают идеи и создание концепций по их реализации. Все три интеллекта связаны в одно целое и трудно их отделить друг от друга и по отдельности рассматривать, так как они по отдельности не дают эффекта, а только совместным и сбалансированным действием.

Благодаря эмоциональному интеллекту у человека есть возможность создавать желания, нужды и интересы в качестве основы для жизни и деятельности. Без этого интеллекта нет и других видов интеллекта, так как начальная точка для определенных действий – это желание, чтобы они осуществлялись. Другими словами, если человек чего-то желает, то он это осуществит, несмотря на большие или маленькие трудности, или препятствия, но если он не хочет, то он найдет оправдание для своего действия или бездействия.<sup>1</sup>

Отсюда и утверждение, что мореплавание не будет развиваться только благодаря улучшению судостроительной техники и технологии, а, прежде всего, благодаря развитию желания плавать по морю. Когда это желание развивается, а оно является результатом эмоционального интеллекта, то создаются новые условия для развития мореплавания, т.е. строительства кораблей. Таким образом, все существует в проявлении эмоционального интеллекта, т.е. в развитии желаний и потребностей.

Относительно эмоционального интеллекта важно, что он зарождается в правой стороне человеческого мозга. Это важно, так как медицина может определить степень развития правой стороны человеческого мозга и влиять на его развитие. Эта сторона

человеческого мозга является креативной и в ней появляются идеи и инновации, которые являются самыми ценными ресурсами в организации.

Мотивационный интеллект – это способность человека создавать волю, т.е. мотивацию к реализации желаний, которые появились в правой стороне человеческого мозга. Анализ показывает, что менеджмент литературы в основном ориентировался на исследование мотивационных техник, чтобы разбудить и создать мотивацию. В данном контексте, известная «пирамида потребностей Маслоу» берется в качестве начального пункта для объяснения иерархии потребностей, чтобы приспособить к каждому уровню и мотивы для их удовлетворения.

Ключевое определение для понимания эмоционального и мотивационного интеллекта – это их совместное и сбалансированное действие. Другими словами, нет умственных действий, если одновременно не включаются правое и левое полушария человеческого мозга, также как и нет электрической энергии, если одновременно не включатся положительный и отрицательный полюса. Поэтому, настаивание только на мотивационных характеристиках и игнорирование эмоциональных характеристик у человека не дает удовлетворительного эффекта. На практике часто встречается недостаточное понимание эмоционального интеллекта, так как все сводится к эмоциям и чувствам, без понимания того, что это источник всех наших действий, которые человек предпринимает, и что успешными являются те люди и организации, которые в состоянии развить свои потребности, желания и интересы.

### **3. Особенность бизнес-интеллекта**

Третий тип или вид интеллекта – это бизнес-интеллект, который на самом деле является синтезом предыдущих двух типов интеллекта. Этот феномен был известен еще во второй половине девятнадцатого века, когда известный консультант Говард Дреснер признался, что это всеобъемлющий инструмент для анализа данных с целью поддержки процесса принятия деловых решений.<sup>2</sup> Значит, помимо того, что необходимо развивать потребности и желания, т.е. мотивацию и волю, необходимо, чтобы существовала и способность технологического сопровождения умственных действий, т.е. способность к анализу данных и их трансформации в информацию, чтобы бизнесмены принимали быстрые и качественные управленческие решения. Другими словами, бизнес-интеллект – это инструмент, который обеспечивает менеджменту сбор данных из внутренних и внешних источников,

который как бы создавал видение, т.е. визуализацию для принятия стратегических управленческих решений. Практика показывает, что «типичная организация» анализирует только 10% собранных данных. Бизнес-интеллект – это способ использования и анализа оставшихся 90%.

Между тем, точные анализы успеха компании показывают, что и организации, у которых нет достаточно качественной статистики и баз данных, достигают удовлетворительных результатов, из чего можно было бы сделать вывод, что бизнес-интеллект является лишним и что ему не надо уделять большого внимания. Однако, это является исключением и больше относится к компаниям-монополистам или классическим компаниям, в которых существует высокий уровень стандартизации в технологических и других процессах. Общеизвестно, что в современных условиях сбор, т.е. анализ и оценка качества данных и информации, представляет собой важное средство для реализации конкурентного преимущества.

Бизнес-интеллект (BI) (eng. Business Intelligence, BI) как термин первым употребил Говард Дреснер, в восьмидесятых годах прошлого века, и отметил его в качестве важной концепции при принятии деловых решений.<sup>3</sup> Он по сути представляет собой способность к анализу, интерпретации и распространению информации с помощью использования определенных методов и программного обеспечения для принятия важных жизненных и деловых решений. Деловой организационный интеллект – это способность организации при большом количестве данных осуществить быстрый и качественный анализ, чтобы превратить их в информацию для принятия стратегических решений. Другими словами, он представляет собой способность организации использовать организационные знания с целью достижения конкурентного преимущества. В качестве эффективного инструмента, бизнес-интеллект устраняет интуицию и сводит к минимуму субъективность при принятии деловых решений.

Бизнес-интеллект в будущем будет еще важнее из-за роста количества данных и большей сложности и взаимозависимости между явлениями и процессами, как в природной, так и в общественной средах. Об этом говорят Дэвенпорт и Харрис: «С развитием будущего, все больше решений будет требовать поддержки аналитиков, которые предоставляют информацию и факты, а меньше решений будет приниматься инстинктивно и на основе предположений».<sup>4</sup>

Одним словом, общество инноваций и знаний предполагает развитие бизнес-интеллекта в качестве условия для принятия



качественных бизнес-решений. В таком контексте проводятся многочисленные курсы, где можно приобрести навыки построения умозаключений и анализа, а также синтеза данных и информации. Компании стараются находить профессионалов, которые понимают, знают и интерпретируют, т. е. объясняют и оценивают, данные. В ситуациях, когда существует большое количество данных, а в области информатики есть и предмет «базы данных», это является ключевым фактором уменьшения энтропии принятия бизнес-решений и вообще функционирования организации.

Исследования показывают, что существуют и профессиональные компании, которые предоставляют комплексные услуги и занимаются различными аспектами бизнес-интеллекта. В компаниях есть и менеджеры и команды по бизнес-интеллекту, которые включают специалистов различных областей, таких как: бизнес-интеллект для архитектуры данных, программиста бизнес-интеллекта, бизнес-аналитиков и -менеджеров, т.е. специалистов по управлению данными. Большие компании включают в команды бизнес-интеллекта и пользователей, чтобы получить более объективное представление, т.е. информацию для принятия бизнес-решений, что можно увидеть на следующем рисунке.<sup>5</sup>



Каждый уровень занимает свое место в структуре бизнес-интеллекта, что говорит о том, что здесь нет линий, которые разделяют, а каждый нижний иерархический уровень играет роль более высоких уровней. Аналитики вместе с пользователями данных собирают данные. Управленческие команды занимаются составлением списков и отбором данных. Менеджеры отдела составляют резюме, т.е. синтез и трансформацию данных и информации. И менеджер по управлению

бизнес-интеллектом оказывает информационную поддержку при принятии бизнес-решений. Чтобы структура бизнес-интеллекта была качественной, нужно, чтобы были необходимые данные, люди и инструменты, а также их предоставление в нужный момент и нужным игрокам при принятии бизнес-решений. Отсутствие одного звена в вышеуказанном уменьшает деловую результативность, из-за чего их нужно рассматривать целостно.

Бизнес-интеллект часто приравнивается к бизнес-анализу, а часто используется и как синоним для бизнес-аналитики, т.е. продвинутой аналитики. Несмотря на вышеуказанное, бизнес-интеллект для многих является единственным способом для того, чтобы компания была впереди своих конкурентов на развитых рынках. Одним словом, бизнес-интеллект способствует улучшению и ускорению принятия решений, оптимизирует внутренние бизнес-процессы, увеличивает оперативную результативность, а также идентифицирует рыночные тенденции.

#### **4. Основные причины существования бизнес-интеллекта**

Основной вопрос в каждой работе – это ответить на вопрос ПОЧЕМУ что-то должно существовать и каково его предназначение, а затем – искать ответ на вопрос КАК тому, что должно существовать, придать форму, чтобы оно давало лучшие результаты. Это утверждение касается и вопроса о том, какие существуют причины, чтобы в современном мире настаивать на бизнес-интеллекте.<sup>6</sup>

Несмотря на разные подходы, фактом является то, что в информационную эпоху и в обществе знаний, когда существует большое количество данных гетерогенного типа, из различных источников, которые недостаточно точны и часто друг другу противоречат, появляется проблема принятия важных деловых решений. В соответствии с вышеизложенным, основными причинами, которые оправдывают применение бизнес-интеллекта в качестве важного инструмента увеличения успеха в бизнесе, являются следующее:

- Высокий уровень турбулентности деловой среды с многочисленными вызовами;
- Увеличение конкурентности, т.е. в разы большее предложение, чем платежеспособный спрос;
- Потребность в поиске способа сохранить существующих клиентов, а не привлечения новых клиентов;
- Большая придирчивость покупателей и их постоянное недовольство, и поиск дополнительных качеств;

- Существование информационных инструментов, которые могут поддержать бизнес-интеллект.

Источник бизнес-интеллекта находится во внутренних и внешних документах, таких как: бюджеты, планы, решения, стандарты, процедуры, инструкции и рекомендации. Из этих источников можно извлечь бизнес-интеллект с двумя подсистемами: интеллект деловых процессов и интеллект менеджмента. Обе подсистемы находятся в корреляции, поэтому надо их вместе рассматривать и анализировать.

Понятно, что без бизнес-интеллекта не получится стать и остаться успешным в конкурентных условиях ведения бизнеса. Бизнес-интеллект становится сильным конкурентным орудием в руках профессионального менеджмента, из-за чего в высших бизнес-школах будущие менеджеры обучаются тому, как успешно заниматься этой деятельностью.<sup>7</sup>

Специалисты по информационным технологиям обеспечили достаточно качественное аппаратное и программное обеспечение и услуги. Тем не менее, основная проблема стран с переходной экономикой и окружением – это отсутствие профессиональных, компетентных руководителей, которые могли бы принимать быстрые и качественные деловые решения. Поэтому бизнес-интеллекту не уделяется достаточного внимания, особенно, когда речь идет о принятии стратегических управленческих решений.

## **5. Выводы**

Феномен интеллекта сегодня настолько популярен, что его наряду с психологами, медицинскими работниками и социологами все больше используют и специалисты по информационным технологиям, благодаря искусственному интеллекту и экспертным системам, пытаясь создать аналоговые функциональные системы, такие как человеческий мозг. Таким образом, сегодня почти невозможно жить и работать, а в деловых организациях и эффективно принимать деловые решения, без наличия эмоционального, мотивационного и бизнес-интеллекта. В указанном контексте, развиты многие информационные инструменты и вспомогательные средства для сбора, анализа и дистрибуции большого количества неструктурированных данных. На практике появляется специальное программное обеспечение для определенных областей, таких как: гостиничный бизнес, турзм, розничная торговля и т.д.

Сегодня все больше говорится об умных бизнес-системах, в которых собираются данные, информация и знания о конкурентах, покупателях, поставщиках, работниках и других акционерах, затем сохраняются, распространяются и используются в бизнес-процессах.

Бизнес-интеллект обеспечивает качественное стратегическое, а также и оперативное планирование, изменения на рынке в соответствии с нуждами, желаниями и интересами клиентов, а также и прогнозирование будущих явлений и тенденций.

В будущем пользователи все больше будут требовать бизнес-интеллекта, т.е. анализа, дистрибуции и использования информации в реальном времени, в нужном месте, который будет доступен в любой момент, что накладывает необходимость в изменении традиционно организованной структуры, в которой, прежде всего, обмен информацией и знаниями станет практикой внутри организаций.

#### **Список литературы:**

1. Travis Bradberry and Jean Greaves: Emotional Intelligence 2, Talent Smart, San Diego, 2009
2. Margaret Roysse: Business Intelligence (BI), Август 2017
3. D.J. Power: A Brief History of Decision Support Systems
4. Devenport, Thomas H. and Jeanne G: Competing on Analytics, Back cover quotations, Boston, 2007
5. Guy Garrett: Achieve Intelligene Limited, Brighton, East Sussey, UK
6. Марко Лацкович: Бизнес-интеллект: «Почему, Что и Как», Экономический портал «Новый взгляд на мир бизнеса», [www.ebizmags.com](http://www.ebizmags.com) 04.02.2010
7. Паниан, Ж. и Клепец, Г: Бизнес-интеллект, MASMEDIA, Загреб, 2003

## **ВЗАИМООТНОШЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА И ОРГАНИЗАЦИИ В ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЕ**

**Майя Анджелкович,**

*Факультет для стратегического  
и операционного менеджмента*

**Драгана Радосавлевич,**

*Факультет бизнеса и права*

**Владана Лилич**

*Факультет бизнеса и права*

*Университет «Унион – Никола Тесла»,  
Белград, Сербия*

Общей характеристикой современной цивилизации является высокая технологическая окружающая среда, в которой человек живет и работает. Это можно увидеть более-менее на каждом шагу. Почти невозможно жить без использования современных технологий. Они облегчили работу и сократили рабочие часы необходимые для обеспечения человеческого существования. Поэтому рабочее время в развитых странах сократилось до 30-часовой рабочей недели. Технологии, и особенно новые, во многом гуманизировали рабочие и бизнес-процессы, поскольку механизмы, т.е. машины и роботы взяли на себя выполнение большого количества тяжелых, рутинных и повторяющихся, но и для жизни и здоровья опасных дел. Итак, сегодня человек обречен жить в технологической среде, где граница между человеком и машиной часто теряется. Оказывается, почти невозможно определить, где заканчивается человек, и где начинается машина или технология.

Вышеупомянутое подтверждается многочисленными техническими достижениями в Университете Вашингтона, где люди через имплантированные электроды в центре речи могли перемещать курсор на экранах своими мыслями, а в то же время они не произносили ни слова. Аналогичным образом, ученые успешно создали интерфейс «мозг-компьютер», который позволил парализованным людям перемещать курсор своими мыслями. И другие достижения в медицине, фармации, нейробиологии, космологии и т.д. показывают, что человеку удалось в своих изобретениях превзойти самого себя.

Исследования показывают, что истинные сходства и различия между компьютером и мозгом человека существуют, где аналогично функции мозга, интеллектуальные машины с памятью могут логически регистрироваться, настраиваться и учиться. Все вышеперечисленное, человеку удалось создать в течение полувека с радикальными скачками и тенденциями в своем дальнейшем развитии.

В этих условиях существует объективная опасность потерять его величество ЧЕЛОВЕКА. Колесо истории вернулось к девятнадцатому столетию, то есть к индустриальному обществу, в котором человека рассматривали как кулон машины. Симбиоз человека и машины, может поставить под угрозу человеческий род. [1]

Тем не менее, человек никогда не сделает машину, которая будет более совершенной, чем человеческий мозг, потому что мозг более простой, эволюционирующий, долгосрочный и постепенный. Мозг использует кислород в качестве топлива, что намного дешевле, чем электрическая энергия в качестве топлива компьютера. Мозг имеет гораздо больший потенциал, чем любой компьютер. Человеку еще не удалось обнаружить секреты функционирования мозга.

Все вышесказанное указывает на необходимость исследования взаимосвязи между человеком и машиной и искание ответов на вопрос о том, сможет ли компьютер когда-либо заменить человека и его мозг как самый совершенный орган, созданный природой.

Цель статьи - указать на связь между человеком и машиной, а также указать на последствия, которые создает высокотехнологическая среда для человека, особенно в деловых организациях.

## **1. Введение**

Исследование взаимосвязи между человеком и машиной является сложным и требует мультидисциплинарного, но и междисциплинарного системного подхода. Один из первых теоретиков который начал заниматься этой проблемой американский социолог Элтон Мэйо, который изучал влияние окружающей среды и организационного климата на успех рабочих операций, что привело к возникновению эргономики как научной дисциплины, связанной с проблемами анатомической, физиологической природы человеческого тела. К предыдущему относится машина, механизм или каждый материальный объект, который человек использует для выполнения определенных задач: ручка, печатная машина, планшет, строительная машина, локомотив, самолет и т.д. Таким образом, эргономика занимается взаимодействием между человеком и другими элементами

организации и оптимизирует конструкцию отношений между человеком и машиной.

Независимо от разнообразия подходов наше утверждение о том, что человек является основным и незаменимым фактором и элементом каждой организации, основывается на историческом компоненте, объективном и логическом заключении, которое является выше всех модальностей и методологий исследований. Итак, в управлении, экономике, даже праве и в других гуманитарных науках существуют технологии, то есть эти науки становятся технологиями. Для всех технологий характерно, что у них есть общий характер, а также набор специальных характеристик и особенностей, которые отличают их от других. Например, особенностью технологии управления совместной работой, то есть управления, является то, что она связывает людей как обязательные элементы каждой организации с другими элементами организации. Поэтому никогда не было нигде, и существует высокая вероятность того, что и в будущем человек никогда не сможет быть исключен из организации. Если бы это и произошло, то это уже не была бы организация, а техническая система, а человек стал бы «живым роботом» через программирование. Это означает, что человек всегда будет над машиной, и он будет управлять ее техническими и технологическими характеристиками, то есть он всегда будет неизбежным фактором для каждой организации, что можно относительно хорошо увидеть в следующем представлении: [2]

Этапы развития	Мануализация	Механизация	Автоматизация	Информатика	Знание
Идея	Человек	Человек	Человек	Человек	Человек
Планирование	Человек	Человек	Человек	Человек	Орудия
Организация	Человек	Человек	Человек	Орудия	Орудия
Реализация	Человек	Человек	Орудия	Орудия	Орудия
Контроль	Человек	Орудия	Орудия	Орудия	Орудия

Из предыдущей таблицы можно четко заявить, что человек был незаменим в примитивных, то есть человеческих обществах и организациях, где он занимался предоставлением идей, а также другими элементами процесса управления (планирование, организация, реализация и контроль). Это понятно, потому что орудие и оружие

человека были примитивными и не позволяли человеку создавать с ними большую эффективность.

Внедряя механизированные, автоматизированные и информационные коммуникационные технологии, роль и влияние человека снижались, поэтому его участие было самым большим в ручном, затем механизированном или автоматизированном обществе, а в обществе знаний человек потерял все исполнительные функции, и единственная функция которая была сохранена - функция создания идей. Другими словами, человек со временем переносил функции на механизмы, но идея всегда была связана с человеком. Она просто не может быть перенесена на механизм.

Поэтому предоставление идей и создание знаний уникально для человека как сознательного живого существа. Этот факт был и будет присутствовать во всех социальных и организационных формах, пока существует мир. Все остальное можно перенести на машины, то есть на классические технологии, но создание идей остается уникальным только для человека.

Соответственно, роль человека в будущем будет не только подвергнута сомнению и маргинализации, но, напротив, она будет увеличиваться. Эта констатация вытекает из логического вывода о том, что многие функции планирования, реализации и контроля будут в большей или меньшей степени перенесены на машины и роботы, или на программные технологии. Таким образом, способ выполнения этих функций будет улучшен, поскольку показано, что человек является наименее надежным элементом исполнительской, рутинной и повторяющейся деятельности, т.е. эта работа выполняется намного лучше машинами и роботами. Там, где это возможно, необходимо заменить человека и ввести орудия, механизмы и автоматы.

Конечно, современные интернет и электронные коммуникации позволяют быстрее и эффективнее создавать идеи и мыслительные конструкции. В этом контексте разрабатываются новые, т.е. интернет-технологии, которые постоянно совершенствуются с увеличением пропускной способности, большей скоростью и улучшенным качеством связи и коммуникации.

Однако, когда дело доходит до идеи, эта деятельность принадлежит исключительно человеку, как видно из предыдущей таблицы. Человеку технология, то есть, роботы и компьютеры могут помочь освободить его от рутинных и повторяющихся заданий, сохранить необходимую энергию и свежесть для создания идей, и разработки способов воплощения идей на практике. Человек создает машину, робот и



компьютер, создает способ их функционирования и других характеристик. Когда он хочет изменить, т.е. улучшить существующий режим работы, это снова возникает в голове человека, о чрм также писал и предупреждал Никола Тесла: «Каждое изобретение, которое я сделал, было таким, каким я его представлял себе в голове».

Это приводит нас к выводу, что все больше возможно механизирование в деловых процессах, помимо предоставления идей и видений, которые принадлежат исключительно человеку. Таким образом, машина не обладает интеллектом, хотя ИТ-специалисты говорят о интеллектуальных агентах и нейронных сетях. Они не могут создавать идеи и предсказывать будущее, потому что визуализация - это исключительно способность человека. Гений, такой как Тесла, Эйнштейн, Моцарт, Да Винчи и другие, имели возможность визуализировать то, что другие не могли даже видеть.

Тенденции в дальнейшей разработке новых технологий идут в направлении нахождения существа, которое заменит человека в нашем эволюционном развитии, или что-то вышвырнет нас или маргинализируется до такой степени, что человек станет механизмом, машиной или роботом. Профессор Стивен Хокинг недавно предупредил, что «искусственный интеллект может стать реальной угрозой в недалеком будущем, присоединившись к голосам в ИТ-индустрии, включая соучредителя Майкрософт Билла Гейтса, Яна Талина, соучредителя SkyFax, в то время как предприниматель Элон Маск предлагает нам тщательно подумать, прежде чем мы решим сделать машины умнее, чем мы». [3]

## **2. Технология изменила место и роль человека в работе и организации**

Опыт и повседневная практика показывают, что технология изменила место и роль человека в бизнесе и других видах деятельности, что само собой логично, поскольку новые технологии существенно изменили дизайн работы и, следовательно, рабочих мест. Эта проблема касается эргономики, как науки о адаптации технологий к человеку и его потребностям, а не адаптации рабочего человека к технологиям и потребностям работы.

Применение новых технологий коренным образом изменило традиционные настройки департаментизации, разделения и определения области полномочий и ответственности в той степени, что исчезли границы внутри организаций, а также между организациями и окружающей средой, в рамках которой она работает. Оказывается, что количество иерархических уровней сокращается, что прежний

традиционный центр перенесен на прежнюю периферию, и что центральной осью, вокруг которой происходит вся деловая деятельность это - его величество Покупатель. Согласно вышеизложенному, описания должностных обязанностей сильно изменились, традиционные офисы с традиционными офисными инструментами и аксессуарами заменены электронными техниками и технологиями.

Глобализация привела к изменениям в том смысле, что сегодня многие рабочие места, благодаря информационной технологии, могут выполняться с расстояния, то есть из дома, без необходимости идти на рабочее место в организацию. Люди могут жить в одной стране, работать в другой и выполнять работу из третьих стран и с других континентов. То, что это означает для мобильности рабочей силы, не нуждается в более подробном объяснении. Таким образом, работа может выполняться с суши, моря и воздуха, и при этом не терять на качестве. Таким образом, прежняя жесткая и консервативная организационная структура с четко определенным техническим и технологическим режимом теряется, с тенденцией к установлению абсолютного порядка в организации и вводится в практику чтобы люди, выполняли работу, когда им наиболее удобно, из наиболее подходящего для них места и в интенсивности, которую они сами определяют.

Понятно, что новые технологии изменили как образ мышления, так и психологию ведения бизнеса. Компании все чаще «требуют кочевое мышления, готовности идти туда, где это необходимо, требуют людей приверженных социальному сообществу и в добре, и в зле, и которые имеют большое количество рабочих мест и активностей. Появилась также новая законность - места для набора талантов изменились и потеряла свое постоянство. Насколько все оказалось переменным, а только сами изменения стали постоянными. Например, «несколько лет назад лучшим источником для набора ИТ-специалистов был Краков и Киев. Сегодня это, несомненно, Индия, но также Сингапур, который все больше угрожает своим специалистам в области высоких технологий».

[4]

В будущем произойдут еще более драматические изменения в организации. Существует особый страх, что компании не могут оценить, какие знания и навыки понадобятся их сотрудникам в будущем, а традиционное требование о том, чтобы люди быстро приобретали новые навыки и знания, для удовлетворения потребностей организации и новых рабочих мест, нереалистичны, поскольку организация меняется огромной скоростью, что невозможно

отслеживать их с новыми навыками и знаниями, даже в течение относительно длительного периода времени.

Компании будущего, во что бы то ни стало, должны готовиться жить и работать в разных уголках мира или в разных культурах и обычаях, стремясь удовлетворить различные сегменты рынка. Для этого нужен менеджмент со значительным международным опытом, и этим выходит из консервативных критериев отбора профессиональных менеджеров. Другими словами, будущим компаниям придется работать на нескольких фронтах и на более высоких скоростях, при случайной и временной занятости, с будущей более адаптивной рабочей силой, чтобы она могла справляться с интенсивностью изменений.

В традиционных компаниях проблема захваченности в их собственном прошлом, т.е. в предрассудках, которые превратились в стереотипы. Повседневная практика показывает, что это самый большой камень преткновения в области деловой культуры среднего звена менеджмента, который не способен развивать различные бизнес-модальности, быстро покидать старые и еще быстрее принимать новые модели. В этом контексте изменились требования к знаниям и навыкам - организации должны постоянно обучаться и учиться, что приводит к новому качеству, а это является феноменом обучающейся организацией. [5]

Новые и прежде всего информационные технологии ввели радикальные изменения, но организация как среда, в которой работает организация, по-прежнему недостаточно развита и адаптирована к новым технологиям. Таким образом, институты учреждения и дизайн организации остались более или менее на уровне прошлого века, то есть на уровне индустриальной эпохи. Это можно относительно хорошо увидеть из системных решений в области законодательства граждан, социального обеспечения, отношения государства к налогообложению бизнеса и т.д. Государство, теперь функционирует на старых и устаревших моделях, которые игнорируют общие, и в первую очередь ставят личные интересы и выгоды.

### **3. Заключение**

Из предыдущего текста видно, что технологические и другие изменения не уменьшают значимости человека в организации, а скорее утверждают, что его значение увеличилось в той части, которая уникальна для человека, потому, что он единственно разумное живое существо, которое дает и реализует идеи. Итак, человек по-прежнему остается незаменимым и важным фактором делового процесса. Внедряя новые технологии, человек ускорит и облегчит себе выполнение

определенных видов деятельности, которые приведут его к обладанию более свободного времени и, таким образом, к лучшему использованию его интеллектуальных потенциалов.

То, что точно изменилось, и что будет выглядеть более перспективным в будущем - это изменение места и роли человека в будущих организациях. Следовательно, как императив навязывается необходимость быстро переходить с одной работы на другую, постоянно усвершенствовать свои знания и тренироваться для новых видов деятельности, а также более часто менять организации и адаптироваться к новым требованиям работы и организации. Таким образом, в будущих организациях человек должен меняться, по крайней мере, скоростью изменения окружающей среды. Если это так, его успех и его выживание, как первая и основная цель каждого живого существа, создаются и выполняются.

#### **Список литературы:**

1. Portal Republika: Simbioza čoveka i mašine, www.pcpres.rs, 24.4.2018.
2. Leković B., Vučenović V., Menadžment-Tehnologija i filozofija, Želnid, Beograd, 1998. str. 216.
3. Kejv S.: Osvit mašine i sumrak čoveka, Fajnenšel Tajms, prevod Pave Bašić, <https://pavlebasic.me/2015/03/23/osvet-masina-i-sumrak-coveka/>.
4. Bernstein A.: Globalization, Robots, and Future of Work, Harvard Business Review, October 2016, p. 4.
5. Radosavljević Ž.: Menadžment znanja, FORKUP, Novi Sad, 2011.

# ORGANIZATIONAL SOCIALIZATION AS PART OF KNOWLEDGE MANAGEMENT

**Olja Arsenijevic,  
Maja Dimic,  
Vladana Lilic,**

*Faculty of Business Studies and Law,  
University "Union-Nikola Tesla",  
Belgrade, Serbia*

**ABSTRACT:** Socialization is a process during which we learn and adopt knowledge about rules and norms of our culture and through which we are enabled to collaborate with other social subjects. Individuals are socialized into an organization or a group by the method that is in its foundation the same as the method of socialization into society. As an individual becomes employed by an organization he becomes a part of that same organization, helps in the organization achieve its objectives, but also becomes a part of the community consisting of all the employees and executives, and this is where the theory of organizational socialization derives from.

Organizational socialization is a responsibility of the management. Managers have the assignment to present new members of their organization with optimal information about rules and regulations, so they are able to fit into their organization in a most efficient way. This means that the manager is the main authoritative and creative body in creation and implementation of a successful organizational socialization tactics, because successful socialization of new employees means rise in productivity, and that rise in productivity should be the end objective of every successful manager.

**KEY WORDS:** socialization, organizational socialization, manager, success, implementation, organization.

## **1 INTRODUCTION**

A man is born as a person without any characteristics, helpless and without any features specific for a grown man. He owns only a specific number of instincts. He does not have any knowledge of this world, does not know anything about human relations, has no ability to speak, he without any culture and morale [Vidaković, 2008].

However, a man is born with great opportunities to develop rapidly, i.e. more rapidly than any other species of living beings. Later, he develops and becomes qualitatively different in relation to any other human being, and this

means that he uses instruments and speech, unlike all other living beings. This is accomplished precisely due to the activity of social factors in socialization process that all the people go through in the process of their living.

Social factors act gradually, i.e. a man lives in the middle and learning in it he acquires habits, knowledge, characteristics and manners of behaviour, adopts norms and rules that he must stick to in the environment he lives in. In this manner, the environment and community accept him, in order for this human individual to become a personality and person with features, knowing his norms and finally being build up as a personality [Vidaković, 2009].

All of these couldn't be achieved without socialization process. With the very process of socialization, a big fund of particular knowledge, different habits and skills is achieved and the man simultaneously develops characteristics and abilities and acquires all those qualities that distinguish them from other living beings. By employing in an organization, an individual becomes a part of that organization, but he also becomes a part of the community consisting of all the members of an organization, and thus we speak about organizational socialization.

## **2 SOCIALIZATION**

There are two groups of socialization:

- Formation for life in the society and function in the society, as well as manner of behaviour,
- Development of biological entity into a personality with a big number of traits that are common to all the people, as well as development of their special characteristics.

The process through which an individual learns about the culture of his society is known as socialization. Socialization refers to the adoption of the part of culture that includes interpersonal relations and their development, i.e. it represents the adoption of a certain form of social life.

There are, as we can see, two groups of definitions of socialization concept. The first one we encounter in case of sociologists and anthropologists that stresses the importance of socialization in training of a man for social life. The second one is primarily encountered in case of psychologists who, apart from the effect of training for social life, also stress the importance of socialization for personality formation.

Therefore, socialization is a process of learning during which we adopt norms and rules of our own culture, and thus we become able to cooperate in social relations. Literally, this term means „make sociable“. By socialization, social values, norms and behaviour patterns are transferred from one generation to another and they are adopted in order to become an integral part

of personality [Vujaklija, 1972]. Socialization is a process through which an entity learns how to behave in a society in such a manner for it to be later accepted by other members of the society, i.e. group that it belongs to. It is simultaneously a process through which a man learns to behave as other members of society. Socialization is a permanent process and it starts by birth. With the moment of birth, the process of learning our roles in society, i.e. learning social norms begins. Socialization lasts a whole life, although tasks and goals are changed, i.e. content of norms and values that are acquired by socialization.

Socialization develops through our contacts and cooperation with other people and social groups. Therefore, we learn the most from the people who are the most important to us – mother and father, family members, friends, teacher and later, colleagues, associates, tutors, etc.

Through those interactions with them we learn what is socially acceptable and what is socially unacceptable, what can we expect if we follow or disobey social norms and values. The same things we learn from the people we see on TV, stree, in films, magazines and social networks on the internet.

Thus we can rightfully say that socialization is not learning about principles and rules, but socialization is a learning towards reality that surrounds us, which we take part in, which we accept, or reject, i.e. which we live.

Socialization in the family is traditionally developed from the older towards younger generations, where younger generations adopt norms, tradition and value system of their social group. It shouldn't be seen as exclusively one-way process, because it is always a product of cooperation and interaction between people.

Socialization institutions are crucial in the culture of society. According to Durkheimu, they represent three mechanisms that society as a system relies on:

1. Family – first socialization knowledge regarding the values;
2. Educational system – the school gives readiness for living in a group;
3. Religious system – church.

With everything above mentioned, for successful manager it is also important to take into consideration the work environment, electronic media and leisure. One of the most important elements of the socialization of managers is the development of personality.

We have several forms of socialization, such as:

- Primary socialization – it is achieved in the first years of life and is exceptionally important for further development of an individual.
- Anticipatory socialization – aimed to future roles of a person.
- Development socialization – an individual must be adapted to new circumstances in the moment when he assumes a new role.
- Reverse socialization – in the majority of traditional societies, socialization is developed from older to younger generations, and in modern societies, the changes are rapid, and thus such a direction can be reversed.
- Resocialization – some changes of the roles require learning of entirely new behaviour patterns.

Components of social intelligence can be organized into two big categories:

1. Category of social awareness. Social awareness refers to a range that goes from instantaneous feelings for somebody else's inner state, to understanding the feelings and thoughts of this person, as well as to „catching“ complex social situations. It includes:

- o Primal empathy: feeling with the others; sense for non-verbal emotional signals.
- o Adjustment: listening with full adhesiveness; adjustment, tuning according to some person. Real listening requires us to be adjusted to other people's feelings, to let the others say what they have and let the conversation go in the direction we determine together.
- o Emphatic accuracy: understanding other people's thoughts, feelings and intentions. The basis of emphatic accuracy is primal empathy.
- o Social cognition: knowledge regarding the real manner in which social world functions. Understanding of non-uttered norms that govern the interaction is crucial for smooth interaction with a person from the culture that is different than ours.

2. Category of social dexterity. Social dexterity is related to the social awareness in order to provide a smooth, effective interaction. Range of social dexterity includes:

- o Synchronicity: smooth interaction at non-verabl level. Failure in synchronicity sabotages social dexterity by unbalancing the interactions.
- o Self-presentation: successful presentation of oneself. One aspect of self-presentation is the charisma. Charisma os a powerful public speaker, or leader, includes his ability to light a sparkle of emotions they reflect themselves in us, to drag us into their own emotional range. The ability for „control and camouflage“ of expressing the emotions is sometimes seen as crucial for self-presentation.



- o Impact: formation of the outcome of social interactions. Achievement of a constructive impact implies expressing oneself in a manner to achieve a desired social outcome, as in a situation when we are trying to make someone feel pleasant.

- o Care: taking care of the needs of other people and appropriate actions. It is not always enough to feel worried about the others, it is also necessary to act about it.

### **3 WHO ARE THE MANAGERS?**

A manager is a person whose primary tasks come from the management process; he plans and makes decisions, organizes the work and business, engages and leads people, controls human, financial, physical and information resources [Buble, 2006]. All those jobs require an able and versatile personality, who must possess many skills and knowledge.

We consider managers to be the leaders of all organizational units in the company, from the highest (director of a company) to the lowest (headman). Managers are not only the president or vice-president of a company, but also the bishops and prime ministers, heads of the sport teams, etc. All of them have a formal authority over the organization they are leading, they are identified to [Dunderović, 2007], due to which they must have both technical knowledge, as well as knowledge regarding the treatment of people and conceptual knowledge.

#### **3.1 Personality of a manager**

Personality of a manager is a main factor of individual behaviour in an organization. Differences in personalities lead to different behaviour of individuals and it leads to different productivity and satisfaction with work. For that reason, it is very important to harmonize the characteristics of managers, as much as it is possible with the type of work he should do. This means that if someone does not have good communication skills, he shouldn't be placed as sales manager, i.e. he shouldn't be given a workplace where communication skills are very important.

Personality traits are the thing that makes one person, in the same environment, different than the others. Personality is also expressed through interactions with other people, and it is also formed in the personality socialization process through those interactions. Based on these interactions, we can conclude what is a certain person really like.

According to Wehrich and Koontz, the following crucial characteristics of managers are identified [Buble, 2006]

1. Eagerness (including achievements, motivation, ambition, energy, initiative and persistence),

2. Motivation for leading (striving for leading, without including the power),
3. Respect and integrity,
4. Self-confidence (including emotional stability),
5. Cognitive abilities, and
6. Understanding the business.

A successful manager also has to own creativity, flexibility and charisma in order to be successful in leadership. All of these characteristics can be found in case of managers and they are more or less present, but they do not ultimately determine its quality and success of leadership, but it also takes other dimensions of personality traits that are mentioned by the following authors in their studies. Those managers who own social intelligence, i.e. ability to observe and solve interpersonal relations, in relation to those who do not own such an ability, will be more successful in communication and management of moods, motivation factors on the line of reaching the goals set etc. In one word, those are the people that the other like to work with.

#### **4 SIGNIFICANCE OF SOCIALIZATION FOR A SUCCESSFUL MANAGER**

If we know that socialization is a process where a newly-employed person is introduced to business and organization, work conditions, rules of conduct, people that he/she will work with, organizational culture, responsibilities related to employment, then it is clear that this is about a process where two parties participate, more precisely: organization and employees. If organizational reality is not what newly-employed imagines, there can come to serious problems. The one who disappoints in work during the first day finds it more difficult to adapt to new environment and work conditions in it. Through socialization and orientation, newly-employed is introduced to business in order to timely define terms and goals. Socialization process is the upgrading of the family's impact on personality. Many authors claim that socialization is the best manner to direct organizational behaviour. It, by itself, provides an explanation why they employees act in a certain manner within an organization.

Socialization of newcomers (probationer) includes the acceptance of new norms, values and behaviour forms that are commonly accepted by all other members of an organization.

Socialization process has several specific goals:

- To create a favourable impression,
- To increase interpersonal acceptance,
- To reduce the circulation of employees.

The creation of an individual favourable impression appears even before a new worker applies for the job. Creation of a favourable impression is largely contributed by the information about when and where should the employee appear on the first day. The strengthening of intrapersonal acceptance has a goal to facilitate the entrance of employee into workgroup.

Characteristics of organizational socialization are:

- Change of attitudes, values and behaviour.
- A lasting process.
- Adaptation to a new job, group and entire organization.
- Mutual impact of new workers and managers.
- Critical attitudes in the early socialization phase.

Usual socialization phases are: preparatory phase, phase of dealing with and phase of integration.

Preparatory phase begins in the period when you think about the job and collect the information. Based on those information, the interested candidates evaluate whether they will still be interested or they will choose to look for another job.

Phase of dealing with practically begins by starting to work of a newly-selected person. Facing with new environment, people, rules of work and conduct is a responsible and a big challenge for every man. The face of dealing with usually lasts about two weeks.

Phase of integration: it is characterized by adoption of the rules and manner of working, acceptance of dominant rules of behaviour, adaptation of own value and other attitudes. For the adaptation to the rules, the training for a successful performance of a job is necessary, fitting into a new environment and a continuous informing about the manner of the achievement of organizational goals and expectations.

Efficient setting of socialization system goes in a manner that new employees must feel that they belong to the organization and that they are important to it. Such a perception should be provided by the leaders of the units for human resources and managers. Another very important thing is to provide the information required for the newly-employed.

The managers should find the best ways to present the information in socialization process. New workers can ignore important details if they are presented with too much information. Managers can evaluate the effectiveness of orientation by interviewing the newly-employed a few weeks after the orientation.

A successful manager must have the three mentioned authorities in order to be able to properly use his power to give orders and control.

Successful businessmen, i.e. managers must have a very good formal education, and this means that they must successfully complete appropriate faculties, specializations and PhDs. The knowledge acquired in this manner loses its power over the time since the managerial practice takes place in a rough environment and therefore it is necessary to permanently innovate the knowledge of a manager.

In new education trends, modern organizations are more and more obliged to go into the process of educating and training the employees. The most frequent characteristics of the participation of organizations are:

- Continuous learning and raising the knowledge level,
- Transfer of the knowledge acquired to the other people,
- Commitment to learning,
- Creation of new methods of thinking,
- Relying on knowledge, skills, abilities and strategic advantages

through knowledge augmentation.

The successful strategy of socialization and success of managers is also largely influenced by:

- Providing of a challenging first job.
- Provision of appropriate training.
- Continuous monitoring of success that a new worker achieves at work.

• Selection of a good supervisor, who will take care of the organizational socialization of the probationers.

- Creation of an interesting, flexible and relaxing training program.
- Inclusion of probationers into a work group with high work morale.

In theory and practice of the education of employees, the following is used: training, learning, education and development [Kulić i Marković, 2009].

Basic phases of training system are:

- Evaluation phase
- Implementation phase
- Assessment phase

In evaluation phase the planners determine the need for training, specificate the goals of training and set the criteria. Then, there is implementation, which consists of selecting the methods of training, preparation for training and implementation of training itself. In the end, there is a phase of assessment that is carried out by monitoring the training results according to the criteria that were set for training.

Training can be projected in a way to help the organization to achieve its goals. Managers can identify the needs for training through the three types of analysis:

- Organization analysis,
- Tasks (job) analysis,
- Analysis of an individual.

Organization analysis is the first manner to determine the needs for training. Educational needs largely depend on the strategy of organization. After the problems are analyzed, training goals must be developed. Information sources can be: complaints of employees, complaints of buyers, accidents, remarks, data on losses, etc.

Analysis of the task. In order to do this, you must be familiar with job requirements. By comparing the job requirements with knowledge and abilities of employees, it is possible to identify the needs for training.

Analysis of an individual gives the answer to the question who and to which extent needs training and it implies the determination of individual needs and the analysis of knowledge and skills required for successful performance of certain jobs that an employee has. In order to evaluate the needs for training through the performance evaluation, we must firstly determine the non-adequacy of performances.

Types of the trainings of employees are:

1. Training at work,
2. Training out of work.

Training at work is usually performed by managers and other employees. A manager who trains the employee must explain and show the employee what he should do. Some of the most famous methods of training at work are:

- Individual instructions (an instructor trains the employee showing him the manner in which he should perform the tasks);
- Jobs rotation (enables the employees to acquire experience in different types of jobs);
- Internship (a period in which new staff meets the peculiarities of the job);
- Mentoring (it is used for training young experts, assigning the mentors to them);
- Cooperative training (student and expert practice).

The most frequently used training methods outside the job are:

- Lectures,
- Audio-visual techniques (films, television...),

- Programmed learning (implies pointing out to the certain issues, enabling the students to respond to them and informing about the accuracy of answers),
- Learning with the help of a computer (educational programs that are realized through individual activities with the help of a computer are provided for the attendants),
- Conferencies and debates (their advantage is that they provide two-way manner of communication),
- Training in simulated work conditions (refers to training out of the work in a simulated work situation and with simulated work equipment),
- Case method, its characteristics are: relating with the current problems of an organization, little dependance of lecturers, suggestion of own solutions for solving the problems and attractiveness for the attendants.

## **5 CONCLUSION**

The individual who wants to be a successful manager is faced with relatively high requirements in the aspect of personality traits. Manager who isn't among the upper half of associates according to his ability to solve the problems by establishing the relations (how intelligent he is and how good expert he is), will hardly be successful in selecting the associates and initiation, coordination and evaluation of their activities.

There is a chance that he will be able to select sufficiently skillful workers and associates and that the ones he selects will respect and follow him sincerely. Of course, an individual with less intellectual range in this aspect will acquire experience of less quality, and it will cumulatively contribute to its general incompetence to be a successful manager.

The things are even more obvious in the aspect of personality traits in a narrower sense, i.e. those characteristics that tell us what is a person like both towards himself and the others: more or less emotionally balanced, self-confident, sociable, dominant, aggressive, etc.

From everything said so far regarding the significance of manager's personality, less problematic seem to be their competency (skills, expertise, experience...) and motivation to contribute the development of an organization than some of their personality traits in a narrower sense, primarily those that point to the presence of sympathy and a productive relationship towards the employees, satisfaction for being in the company of their requirements; a desire to maximally express and develop their potentials, teh continuous creation of situations in which they can achieve it maximally.

Those managers who own social intelligence, i.e. ability to observe and solve interpersonal relations, in relation to those who do not own such an

ability, will be more successful in communication and leading of the moods, motivation factors on the line of achieving the goals set, etc. Those are the people that the others like to work with and from whom they can learn.

**References:**

1. Bahtijarević-Šiber, F., Sikavica, P. (2004), Menadžment, Masmedia, Zagreb.
2. Buble, M. (2006), Menadžment; Ekonomskifakultet, Split.
3. Certo, S. (2008), Modernimenadžment, Zagrebačkaškolaekonomije i managmenta, Mate.
4. Dunderović, R. (2007), Osnovipsihologijemenadžera, CEKOM books, Novi Sad.
5. Grinberg, Dž., Baron, R.A. (1998), Ponašanje u organizacijama – Razumevanjeupravljanjaljudskomstranomrada, Želind, Beograd.
6. Kulić, Ž., Marković, A. (2009), Osnoviupravljanjaljudskimresursima, Privrednaakademija, Beograd.
7. Vidaković, M. (2010), Permanentnoobrazovanje u organizacijamakaointelektualnikapitaldruštva, Zbornikradova "Tehnologija, kultura i razvoj" br. 16, Beograd.

## **БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**Арская Е.В., канд. экон. наук, доц.,  
Усатова Л.В., д-р экон. наук, профессор**  
*Белгородский государственный технологический  
университет им. В.Г. Шухова*

В условиях быстро меняющейся внешней среды, неопределенности поведения участников рынка, существенно возрастает проблема выживания на рынке, поэтому предприятиям необходимо объединять преимущества единичного (высокая гибкость процесса и широкий ассортимент продукции) и массового производств (низкая себестоимость единицы продукции). Примером производственной системы, объединяющей, несколько типов производств является Lean Production (бережливое производство), что относится к типу производственной системы «Тойотизм». Данная концепция широко применяется во многих отечественных и зарубежных компаниях.

Дэниел Джонс и Джим Вумек в книге «Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании» излагают основную суть бережливого производства в виде следующих принципов:

- определить ценность продукта;
- разрешить потребителю вытягивать продукт;
- создать непрерывный поток создания ценности продукта;
- определить поток создания ценности для этого продукта;
- постоянно стремиться к совершенству [1].

Поиск путей выхода из нестабильной ситуации, сложившейся в отечественном и зарубежном бизнесе, является неотъемлемой частью стратегического управления. Успешный выход из кризиса отдельными компаниями наблюдается за счет развития производственной системы посредством внедрения концепции бережливого производства. В современных условиях «Бережливое производство» становится инструментом повышения конкурентоспособности предприятия за счет малозатратных способов выхода компании из кризиса. Методы бережливого производства позволяют улучшить качество продукции или услуг, сократить издержки, время производственного цикла без значительных капитальных затрат.

Широкая популярность во всем мире данной концепции обоснована успехом компании Toyota в 1950-х гг. Благодаря созданию



нового типа производства. Япония заняла второе место среди индустриально развитых мировых держав за счет производства дешевой и высококачественной продукции [5].

Впервые понятие «бережливое производство» было употреблено Джоном Крафчиком в 1988 году в рамках проводимых исследований на тему «Международная программа «Автомобили»». Термин был введен для обобщения японских производственных методик, позволяющих сокращать затраты труда, времени и пространства наряду с повышением эффективности и минимизацией дефектов производства.

В современных условиях систему бережливого производства можно рассматривать как концепцию и философию управления. Такой подход близок к определению сущности бережливого производства в ГОСТ Р 56020-2014 «Бережливое производство. Основные положения и словарь». В данном стандарте бережливое производство рассматривается, как концепция постоянного повышения удовлетворенности потребителей при постоянном повышении результативности и эффективности бизнес-процессов, упрощении организационной структуры, улучшении процессов менеджмента с целью быстрого реагирования на изменения внешней среды. Базой для данной концепции является философия, основанная на представлении бизнеса как потока создания ценности для потребителя, выявлении и сокращении потерь, постоянном улучшении всех видов деятельности, вовлечении и развитии персонала.

На наш взгляд, бережливое производство - концепция постоянного повышения удовлетворенности потребителей за счет быстрого реагирования на изменения внешней среды при постоянном повышении результативности и эффективности бизнес-процессов, упрощении организационной структуры, улучшении процессов менеджмента с целью достижения эффективности и финансовой платежеспособности производственной системы.

Согласно модели производственной системы компании Toyota основными целями бережливого производства являются: повышение качества продукции; снижение издержек производства; сокращение времени выполнения заказа; сокращение запасов.

Бережливое производство было сформировано на базе развития системы качества. В системе бережливого производства базовым элементом является ценность продукта или услуги, которая определяется потребителем, а создается производителем. Базовым принципом является необходимость устранения в деятельности предприятия всех непроизводительных расходов и любых действий, не создающих ценность. Поэтому основная цель организации бережливого производства – устранение всех непроизводительных затрат.

Обеспечение непрерывности производственных процессов и сокращение объемов запасов также являются основой вытягивающей системы организации производства, т.е. организации движения материальных потоков, при которой материальные ресурсы подаются на следующую операцию с предыдущей по мере необходимости.

Применение бережливого производства влияет на рост производительности труда, снижение себестоимости продукции, повышение прибыли предприятия и, как результат, повышения конкурентоспособности компании.

По нашему мнению, показатели бережливого производства не в полной мере отражают специфику деятельности коммерческих предприятий в современных условиях. В частности, неоднозначно воспринимаются такие показатели, как стратегическое управление, использование системы вытягивания и снижение потерь.

В частности, необходимо отметить, что стратегическое управление подразумевает наличие стратегических целей по развитию производственной системы, миссии организации. Данный показатель указывает лишь на наличие работ в данной области. Однако отсутствует единое понимание определения стратегических целей и управления развитием производственной системы. На наш взгляд, стратегическое управление ориентируется на долгосрочную перспективу, но не учитывается показатель оперативного управления производством и персоналом, что также является неотъемлемой частью развития производственной системы.

Оценка работ по снижению потерь дает лишь качественные характеристики. Однако устранение потерь согласно концепции бережливого производства приводит к снижению материальных, временных и денежных ресурсов, а значит, должны быть оценены в количественных показателях.

Оценка проводится экспертным методом и дает лишь качественный анализ работы производственной системы в концепции бережливого производства. Отсутствуют количественные показатели, следствием чего является невозможность оценить эффективность мероприятий по развитию производственной системы. Таким образом, система бережливого производства не позволяет оценить результаты внедрения концепции бережливое производство с позиции экономической эффективности, а также объективно оценить эффективность действующих методов управления производственной системой предприятия. На наш взгляд необходимо определить показатель «стратегическое управление» с позиции управления предприятием, основой которой является человек, а также формированием целей развития производственной системы происходит на долгосрочную перспективу при максимальном удовлетворении запросов

потребителей. Поэтому мы считаем, что эффективность производства определяется методом организации производственных процессов. К наиболее популярным методам повышения операционной эффективности относятся концепция бережливого производства. «Бережливое производство» - концепция повышения эффективности функционирования производственной системы, подходящая к любому промышленному предприятию. Поэтому применение принципов и инструментария концепции позволят обеспечить рост производительности труда, снизить себестоимость продукции, повысить прибыль предприятия, повысить конкурентоспособность коммерческой организации.

#### Список литературы:

1. Вумек Д.П. Бережливое обеспечение. Как построить эффективные и взаимовыгодные отношения между поставщиками и потребителями. Пер. с англ. / Д. П. Вумек; Д.П. Вумек, Д.Т. Джонс. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. - 264с.
2. Голдратт Э. Развитие производственной системы как система мышления и управления / Э. Голдратт: пер. с нем. М.Т. Жукова, С.Н. Воронов. – Москва: Финансы и статистика, 2015. –136 с.
3. Мескон, М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедури: пер. с англ. О.И. Медведь. - Москва: Вильямс, 2012. - 672 с.
4. Минцберг Г., Куинн Д. Б., Гошал С. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Д. Б. Куинн, С. Гошал: пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – Санкт-Петербург: Питер, 2001. –688 с.
5. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов/ Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж.: пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. - Москва: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. - 576 с.
6. VDI 2870 Part 1 “Lean production systems – Basic principles, introduction, and review”, 2016.
7. Усатова Л.В., Арская Е.В. Роль и место управленческого учета в системе управления предприятием/ Экономика устойчивого развития. 2011. № 7. С. 90-96.
8. Усатова Л.В., Калуцкая Н.А., Арская Е.В. Управленческий учет как инструмент эффективного менеджмента на предприятиях//Научно — практический журнал ГУНПК №9 (248) сентябрь 2012. – С. 46 – 53
9. Слабинская И.А., Арская Е.В., Атабиева Е.Л., Агафонова М.В., Бухонова С.М., Бендерская О.Б., Брянцева Т.А., Гущина Т.Н., Киреева Ю.В., Ковалева Т.Н., Кравченко Л.Н., Слабинский Д.В., Ткаченко Ю.А., Усатова Л.В., Шевченко М.В. Современные методы учета, анализа и аудита: монография / под общ. ред. проф. И.А. Слабинской. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2015. – 135с.

## **МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОРПОРАТИВНОГО АНАЛИЗА В ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Астапова Г.В., д-р экон. наук, профессор  
Скирневская Л.Н.**

*ГУ «Институт экономических исследований»,  
ДНР, г. Донецк*

Составным элементом корпоративной стратегии выступает корпоративный анализ, который является системой специальных экономических знаний об уставном капитале предприятий, который выступает основой их финансово-хозяйственной деятельности и развития, а также о факторах, влияние которых предопределяет изменимость его размера.

Объектом корпоративного анализа выступают корпоративные частицы, которые в общей сумме составляют уставный капитал предприятия. Предметом корпоративного анализа выступают механизмы формирования и изменения уставного капитала предприятий через определение и изменимость размеров корпоративных частиц участников. Методы корпоративного анализа разделяются на традиционные и математические методы. Методы полностью совпадают с методами других видов анализа, потому создается впечатление, что корпоративный анализ является модификацией экономического анализа, то есть дублирует экономический анализ в корпорациях.

Горизонтальный корпоративный анализ базируется на изучении динамики размеров корпоративных частиц участников во времени. В процессе использования этой системы анализа рассчитываются темпы роста (прироста) корпоративных частиц участников предприятий за ряд периодов и определяются общие тенденции их изменения. Наибольшего распространения получили следующие виды горизонтального корпоративного анализа:

сопоставление размеров корпоративных частиц отчетного периода с показателями предыдущего периода (например, с показателями предыдущего месяца, квартала, года);

сопоставление корпоративных частиц отчетного периода с показателями аналогичного периода в прошлом году (например, показателей второго квартала отчетного периода с аналогичными показателями второго квартала предыдущего года). Этот вид

горизонтального корпоративного анализа применяется в корпорациях с выраженной изменяемостью величин корпоративных частиц участников.

Вертикальный (или структурный) корпоративный анализ базируется на структурном разложении показателей участия в уставном капитале предприятия. В процессе осуществления этого анализа рассчитывается удельный вес отдельных структурных составляющих агрегированных показателей корпоративного участия.

Наибольшего распространения получили следующие виды вертикального (структурного) анализа:

структурный анализ уставного капитала. В процессе этого анализа определяется удельный вес частиц отдельных групп участников в общей сумме уставного капитала. Результаты этого анализа используются в процессе оценки средневзвешенной стоимости уставного капитала, оптимизации структуры источников роста уставного капитала;

структурный анализ корпоративных частиц участников. В процессе этого анализа в составе уставного капитала выделяют корпоративные частицы действующих и потенциальных корпоративных участников.

Сравнительный корпоративный анализ базируется на сопоставлении значений отдельных корпоративных частиц между собой. В процессе использования этой системы анализа рассчитываются размеры абсолютных и относительных отклонений сравниваемых показателей. Наибольшего распространения получили следующие виды сравнительного корпоративного анализа:

сравнительный анализ значений корпоративных частиц участников или групп участников между собой. В процессе этого анализа оказывается наиболее влиятельный на корпоративное управление участник (или группа участников), определяется степень влияния на корпоративное управление с целью оценки перспектив стойкости или изменяемости структуры корпоративной собственности, их влияния на результаты ведения хозяйства и выявления резервов последующего повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия;

сравнительный анализ корпоративных частиц отдельных групп участников предприятия (участники-работники, участники-руководители, другие участники и тому подобное). Такой анализ проводится с целью сравнительной оценки и поиска резервов повышения результативности деятельности предприятия за счет формирования эффективной структуры корпоративной собственности;

сравнительный анализ значений отчетных корпоративных частиц и их перспективных значений, которые могут образовываться за результатами изменения структуры уставного капитала. В процессе этого анализа оказываются слабые стороны корпоративной защиты с целью разработки мероприятий по повышению эффективности действия системы корпоративного контроля;

сравнительный анализ отчетных и перспективных корпоративных частиц. Такой анализ составляет основу корпоративного мониторинга. В процессе этого анализа оказывается степень возможного отклонения отчетных показателей от возможных перспективных в случае изменения значений корпоративных частиц за результатами увеличения или уменьшения уставного капитала и вносятся рекомендации из корректировки отдельных направлений финансовой деятельности предприятия.

Анализ коэффициентов корпоративного участия базируется на расчете соотношения значений показателей корпоративных частиц участников предприятия между собой. В процессе использования этой системы анализа определяются разные относительные показатели корпоративного участия, которые характеризуют действенность системы корпоративного управления та результативность деятельности предприятия. Наибольшего распространения получили следующие группы аналитических коэффициентов корпоративного участия:

показатели стойкости структуры корпоративной собственности (коэффициент концентрации собственности; коэффициент распыленности собственности);

показатели изменяемости структуры корпоративной собственности (коэффициент изменяемости структуры собственности; коэффициент корпоративной активности);

показатели эффективности корпоративного контроля (показатель вероятности корпоративного увлечения; показатель вероятности банкротства);

показатели рентабельности корпоративного участия (коэффициент рентабельности корпоративной частицы, коэффициент рентабельности уставного капитала).

Отличие корпоративного анализа от экономического, касается не только базы аналитической деятельности, то есть корпоративного предприятия, а не всех видов предприятий. Критерий собственности является ключевым при определении цели анализа.

Анализ структуры корпоративной собственности осуществляется с помощью приемов горизонтального и вертикального анализа с

помощью известных методик.

Расчет интегрального показателя корпоративной стойкости осуществляется на основе трех коэффициентов и их весомости. Для формирования интегрального показателя за каждым из отдельных коэффициентов определяется степень достижения критического уровня как отношение фактического значения к критическому. Все обобщающие показатели рассчитываются путем использования двух методов их расчета:

как средняя геометрическая величина степени достижения коэффициентами их критического значения (формула 3.1);

как средняя арифметическая взвешенная величина (формула 3.2).

$$ОП = \sum_{i=1}^n \alpha_i \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n (КФ_i / КН_i)^{\alpha_i}} \quad (3.1)$$

$$ОП = \frac{\sum_{i=1}^n \alpha_i \frac{КФ_i}{КН_i}}{\sum_{i=1}^n \alpha_i} \quad (3.2)$$

где  $КФ_i$ ,  $КН_i$  – соответственно фактическое и заказное значение  $i$ -го коэффициента;  $\alpha_i$  – весомость  $i$ -го коэффициента.

Интегральный показатель корпоративной стойкости рассчитывается за формулой (3.3) или (3.4):

$$I = \sqrt[\beta_1 + \beta_2 + \beta_3]{РП^{\beta_1} \times ФН^{\beta_2} \times РА^{\beta_3}} \quad (3.3)$$

$$I = \frac{\beta_1 \times РП + \beta_2 \times ФН + \beta_3 \times РА}{\beta_1 + \beta_2 + \beta_3} \quad (3.4)$$

где ИКС (I – интегрированный показатель корпоративной стойкости;

ККВ (РП – уровень (коэффициент) концентрации собственности;

Кказв (ФН – уровень (коэффициент) корпоративной активности;

Ккз (РА – уровень (показатель) корпоративной защиты);

$\beta_1$ ,  $\beta_2$ ,  $\beta_3$  – коэффициенты весомости соответствующих обобщающих показателей.

Данный подход дает возможность комплексно оценивать корпоративную стойкость предприятия с помощью следующих критериев:

а) если фактический интегральный показатель больше единицы или равняется единице, корпоративная стойкость предприятия находится на нормальном уровне, а структура собственного капитала считается оптимальной. Чем больше фактический интегральный показатель, тем выше уровень корпоративной стойкости предприятия, которое свидетельствует об эффективности избранной корпоративной стратегии.

б) если интегральный показатель не превышает единицу, тогда корпоративная стойкость предприятия находится в неудовлетворительном состоянии. Это указывает на необходимость направления усилий на измену корпоративной стратегии.

Поскольку показатели, которые характеризуют корпоративную стойкость имеют разное влияние, то есть они разновесовые, и для построения рейтинга необходимо использовать формулу среднеарифметической взвешенной, которая предусматривает предоставление каждому показателю определенного уровня значимости:

$$I = \sum_i^m S_i \omega_i \quad (3.5)$$

где  $m$  – количество показателей корпоративной стойкости;  $S_i$  – стандартизировано значение показателя корпоративной стойкости;  $\omega_i$  – вес (значимость) показателя корпоративной стойкости.

Стандартизация выбранных показателей осуществляется путем деления фактических показателей на стандартное значение, то есть:

$$S_i = \frac{x_i}{a_i} \quad (3.6)$$

где  $x_i$  – фактическое значение показателя корпоративной стойкости;  $a_i$  – стандартное значение показателя.

Таким образом, выходя из определенного порядка стандартизации (3.6), формула (3.5) будет иметь следующий вид:



$$I = \sum_{i=1}^m \frac{x_i}{a_i} \omega_i \quad (3.7)$$

На основе полученного интегрального показателя делается вывод об инвестиционном рейтинге предприятия по шкале, приведенной в табл. 1.

Таблица 1 - Инвестиционный рейтинг предприятия

Рейтинг	Зона деятельности потенциальных инвесторов	Значение I	Корпоративная стойкость
A++ A+ A	Зона инвестиций	Больше 1,00 От 0,91 до 1,00 От 0,81 до 0,90	Надежная Стабильная Безопасная
B+ B	Зона спекуляций	От 0,71 до 0,80 От 0,61 до 0,70	Неуверенная Нестабильная
B+ B	Зона благотворительности	От 0,51 до 0,60 Ниже 0,50	Неудовлетворительная Отсутствующая

Привлечение инвестиционных ресурсов происходит только на основе эмиссионной деятельности предприятия, то нужно определение уровня эмиссионной активности и характер оптимизации его капитала. Эмиссионная активность предприятия определяется на основе использования формулы (3.7) с помощью показателей ресурсной достаточности, платежеспособности и эффективности использования капитала. Стандартные значения отмеченных финансовых показателей и их взвешивающие коэффициенты определяются экспертным методом, к основным недостаткам которого следует отнести:

1. Недостоверность данных бухгалтерских отчетов, что в свою очередь связано с несовершенством отечественной системы стандартов бухгалтерского учета, и низким профессиональным уровнем специалистов из бухгалтерского учета.

2. Ретроспективный характер оценки, поскольку она строится по данным «прошлой» отчетности и носит статический характер.

3. Субъективизм мнений экспертов при определении весомости финансовых коэффициентов.

Избежать субъективизма возможно за счет формализации мнений экспертов. В качестве входных данных предлагается рассматривать показатели (факторы), которые характеризуют финансовое состояние предприятия:

Z1 – рентабельность вложений по чистой прибыли; Z2 – прибыльность текущих активов; Z3 – рентабельность перманентного капитала; Z4 – рентабельность вложений; Z5 – рентабельность собственного капитала; Z6 – рентабельность деятельности; Z7 – рентабельность реализации; Z8 – рентабельность реализации за чистой прибылью; Z9 – оборотность оборотных средств; Z10 – оборотность материальных средств; Z11 – оборотность собственного капитала; Z12 – оборотность кредиторской задолженности; Z13 – оборотность дебиторской задолженности; Y14 – абсолютная ликвидность; Y15 – общая ликвидность; Y16 – покрытие обязательств дебиторской задолженностью; Y17 – текущая ликвидность; X18 – обеспеченность собственными оборотными средствами; X19 – соотношение собственных и привлеченных средств; X20 – финансовая независимость; X21 – долгосрочное привлечение ссудных средств; X22 – маневренность собственных средств; X23 – концентрацию привлеченного капитала.

С помощью корреляционного анализа были определены показатели, которые создают мультиколлинеарность и несущественно влияют на интегральный показатель.

После элиминирования вышеупомянутых показателей, система факторов, которые влияют на интегральную оценку финансового состояния предприятия приобрела вид: Z2 – прибыльность текущих активов; Z5 – рентабельность собственного капитала; Z6 – рентабельность деятельности; Z8 – рентабельность продажи по чистой прибыли; Z9 – оборотность оборотных средств; Z12 – оборотность кредиторской задолженности; Y14 – абсолютная ликвидность; Y16 – покрытие обязательств дебиторской задолженностью, коэффициент покрытия; X18 – обеспеченность собственными оборотными средствами; X20 – финансовая независимость.

Следующим шагом формализации интегральной оценки эмиссионной активности предприятия является определение стандартных значений финансовых показателей.

Для построения инвестиционных рейтингов, то есть присвоение количества баллов интегральной оценки определенного литерного значения (А, Б, В) осуществляется определение уровня эмиссионной активности предприятия на основе анализа основных составляющих интегральной оценки, а именно: эффективности использования капитала (Z), ресурсной достаточности (X), платежеспособности (Y).

В результате анализа расчетных данных определяются двенадцать уровней эмиссионной активности предприятий, параметры определения и пять типов корпоративной устойчивости.

Следует отметить, что выбор детализации конкретного определения типа корпоративной устойчивости (неудовлетворительная, удовлетворительная, нестабильная, уверенная, куражная) зависит от целей анализа и прогнозирования. Сущность предложенного методического подхода заключается в разработке единственной основы интегральной оценки корпоративной стойкости предприятия, которая бы позволила не только всесторонне оценить финансово хозяйственную деятельность предприятия, но и обосновать эмиссионную стратегию.

Для расчета показателя корпоративной активности в направлении определения инвестиционного дохода предприятия, предлагается использование следующих коэффициентов:

Кэа – коэффициент эмиссионной активности. Этот показатель характеризует возможность использования эмиссий, как средств привлечения средств для последующего инвестирования общих проектов, то есть отбивает агрессивную корпоративную стратегию. Определяется при двенадцати бальной системой согласно таблицы оценки уровня эмиссионной активности.

Киa – коэффициент инвестиционной активности. Наибольший взнос в финансирование коммерческого или производственного проекта принимается за «1».

Ксит – коэффициент ситуативности. Этот коэффициент отбивает способность предприятия-инвестора в любой экономической ситуации сформировать дополнительный объем средств для финансирования общего проекта. Речь идет о способности предприятия привлечь средства из других источников (когда эмиссионный источник является исчерпанным, а кредитное является невозможным) и определяется при пяти бальной системой на основе оценки типа корпоративной устойчивости.

Предложена система коэффициентов может быть измененной, дополненной или сокращенной в зависимости от особенностей корпоративных отношений между предприятиями, избранной

корпоративной стратегии и финансируемого общего проекта.

Употребление возведенного коэффициента корпоративной активности, который является суммой значений трех приведенных коэффициентов, для определения инвестиционного дохода предприятия осуществляется на основе использования формулы:

$$\times \hat{A} \hat{O}^3 = (\times \hat{A} \hat{O}^p \hat{i} / \sum \hat{E} \hat{e} \hat{c} \hat{a}^3) * \hat{E} \hat{e} \hat{c} \hat{a}^3 \quad (3.8)$$

где  $\hat{C} \hat{D} \hat{\Phi} i$  – сумма части дивидендного фонда чистой прибыли, которая приходится на одного корпоративного участника – предприятия за результатами участия в финансировании коммерческого или производственного проекта (сумма инвестиционного дохода предприятия);

$\hat{C} \hat{D} \hat{\Phi} ю.о.$  – сумма части дивидендного фонда чистой прибыли, которая принадлежит корпоративным участникам – юридическим лицам;

$\sum \hat{E} \hat{e} \hat{c} \hat{a}^3$  – сумма сводных коэффициентов корпоративной активности всех корпоративных участников – предприятия;

$K_{kzvi}$  – сводный коэффициент корпоративной активности отдельного корпоративного участника – предприятия.

За результатами корпоративного анализа определяется корпоративная позиция предприятия. Корпоративная позиция – это соотношение величин корпоративных требований (прав) и корпоративных обязательств. Определяются три типа корпоративных позиций – оборонная, агрессивная, умеренная. Определение типа корпоративной позиции выступает основой разработки корпоративного плана другой (эмиссионной и инвестиционной) деятельности предприятия.

Научная ценность проведенного исследования заключается в формировании методологии и методико-инструментарного обеспечения корпоративного анализа. Сформирован методологический подход относительно определения корпоративной позиции предприятия на основе оценки корпоративного участия в его капитале, типа корпоративной стойкости, уровня эмиссионной активности.

Практическая ценность результатов исследования заключается в последующем использовании инструментов корпоративного анализа в процессе оценки состояния корпоративной безопасности предприятия.

### Список литературы:

1. Астапова Г.В., Комісарова П.О. Якісний підхід до характеристики індикаторів оцінки фінансового стану підприємства в умовах ринкової економіки: зб. наук. пр. // Проблеми системного підходу в економіці. – К.: НАУ, 2013. – Вип. 44. – С. 68-74.
2. Астапова Г.В. Методика корпоративного аналізу фінансової діяльності підприємств: матеріали екон. наук. інтернет-конф. // Сучасні проблеми економіки в умовах глобальної фінансової нестабільності. – Тернопіль, 2010. – Ч. 2. – С. 8-12.
3. Астапова Г.В., Мілявський М.Ю., Тимофєєва Ж.А. Модель оцінки загрози корпоративного захоплення підприємств на основі закону біноміального розподілу (Донецьк, 20-21 вересня 2010 р.): матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. // Україна в умовах глобальної конкуренції: стратегія випереджаючого розвитку. – Донецьк: ДРУК-ІНФО, 2010. – С. 17-19.
4. Побережна З.М. Методичні засади корпоративного аналізу конкурентоспроможності авіакомпаній: зб. наук. пр. // Проблеми системного підходу в економіці. – К.: НАУ, 2016. – Вип. 64. – С. 86-90.
5. Устінова О.В. Шляхи удосконалення корпоративного аналізу та контролю авіатранспортних підприємств: зб. наук. пр. // Проблеми системного підходу в економіці. – К.: НАУ, 2013. – Вип. 44. – С. 146-153.
6. Устінова О.В. Методичні засади корпоративного аналізу авіатранспортних підприємств (Київ, 30 жовтня 2012 р.): матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. // Корпоративні фінанси: соціально-економічні, організаційно-правові та інституціональні аспекти. – К.: НАУ, 2012. – С. 67-68.

## АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

**Атабиева Е.Л. канд. экон. наук, доц.,**

**Ковалева Т.Н. канд. экон. наук, доц.**

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

Основным средством признается, принадлежащее субъекту учета имущество, предназначенное для неоднократного или постоянного использования в процессе деятельности при выполнении работ, оказании услуг, либо для управленческих нужд [1].

Срок полезного использования объекта, признанного основным средством, должен превышать 12 месяцев, при этом, первоначальная стоимость для целей налогового учета должна быть более 100 000 руб., а в бухгалтерском (бюджетном) учете объект может быть признан основным средством независимо от стоимости.

В настоящее время разработан федеральный стандарт по бухгалтерскому учету «Основные средства» по итогам экспертизы Совета по стандартам бухгалтерского учета при Министерстве финансов РФ [2].

Применение норм, содержащихся в проекте стандарта, призвано повысить объективность и качество информации по наличию, движению и выбытию основных средств.

Нормативными актами в области бухгалтерского учета основных средств предусмотрен широкий выбор вариантов организации их учета. Это касается выбора метода начисления амортизации, возможности проводить переоценку, ремонт, модернизацию, реконструкцию [3].

Изучение основных положений ФСБУ «Основные средства» показывает, что оно, как и предшествовавшие нормативные документы, мало затрагивает вопросы эффективности использования основных средств.

Так, согласно ФСБУ «Основные средства» основными средствами являются активы, характеризующиеся совокупностью следующих признаков [2]:

- 1) актив имеет материально-вещественную форму;
- 2) актив предназначен для использования организацией в ходе ее обычной деятельности при производстве и (или) продаже ею продукции (товаров), при выполнении работ или оказании услуг, для предоставления за плату во временное владение и (или) пользование (кроме недвижимости), для административных целей, обеспечения

защиты окружающей среды, безопасности деятельности организации либо для использования в целях деятельности некоммерческой организации;

3) актив предназначен организацией для использования в течение периода более 12 мес. или обычного операционного цикла, превышающего 12 мес.

Актив, характеризующийся совокупностью указанных признаков, считается основным средством вне зависимости от того, является ли он завершенным, готовым к использованию объектом или находится в незавершенном состоянии на любой стадии создания (строительства, сооружения, изготовления).

В нормативном акте по-прежнему отсутствует определение амортизации основных средств, но появилось определение «накопленная амортизация».

Амортизация отражается в бухгалтерском учете обособленно от стоимости основного средства и не изменяет эту стоимость, формируя самостоятельный показатель - накопленную амортизацию, которая вычитается из стоимости актива при формировании показателей бухгалтерского баланса. При списании основного средства вся накопленная амортизация по нему списывается.

Начисление амортизации отражается по дебету счетов затрат и расходов и кредиту счета 02 «Амортизация основных средств». Накопленная амортизация не списывается даже, если объект полностью изношен, но продолжает использоваться [4].

Найдем определение амортизации в МСФО «Основные средства». Согласно МСФО «Основные средства» амортизация - это систематическое распределение амортизируемой стоимости актива на протяжении срока его полезного использования.

В отечественном бухгалтерском учету к понятию «Амортизация» принято подходить шире.

В учебниках по экономике традиционно существует понятие основных фондов и амортизации фондов [4]. При этом, подразумевается, что амортизационный фонд используется на полное восстановление и капитальный ремонт основных средств.

Бухгалтерский учет объединяет точки зрения на понятие амортизации отечественных экономистов и МСФО. Наиболее наглядно это видно из определения [10], где автор определяет амортизацию следующим образом: с одной стороны, списание стоимости эксплуатируемых основных средств, их износ, с другой - резервирование части актива... С одной стороны, как контраktiv,

уменьшающий стоимость основных средств, с другой - источник собственных средств. Просто проводка Дебет «Капитал» Кредит «Амортизация» не составляется, но подразумевается.

Вместе с тем в ФСБУ «Основные средства» прописано, что амортизация для целей бухгалтерского учета не является источником финансирования (осуществления) вложений в новые основные средства.

Следующим вопросом в учете основных средств, который остается неурегулированным окончательно, является их переоценка. Согласно ПБУ 6/01 «Учет основных средств» коммерческая организация может не чаще одного раза в год (на конец отчетного года) переоценивать группы однородных объектов основных средств по текущей (восстановительной) стоимости [6].

При принятии решения по переоценке по таким основным средствам следует учитывать, что далее они будут переоцениваться ежегодно, с тем, чтобы стоимость основных средств, по которой они отражаются в бухгалтерском учете и отчетности, существенно не отличалась от текущей (восстановительной) стоимости.

Согласно ФСБУ «Основные средства» организация осуществляет выбор одного из двух вариантов учета в отношении каждой группы основных средств - с переоценкой либо без переоценки. Исходя из этих определений, организация в своей учетной политике должна самостоятельно определить, будет ли осуществляться переоценка основных средств исходя из предложенных вариантов. Выбранный вариант учета фиксируется в учетной политике организации и применяется ко всей группе основных средств. Организация не вправе применять разные варианты учета к основным средствам, входящим в одну группу.

Этот подход по-прежнему не вполне соответствует требованиям МСФО 16 «Основные средства», где сказано, что переоценки должны производиться с достаточной регулярностью во избежание существенного отличия балансовой стоимости от той, которая определяется при использовании справедливой стоимости на отчетную дату.

Также требует уточнения положение проекта ФСБУ «Основные средства», в котором говорится, что организация проверяет основные средства на обесценение (это практически та же переоценка, которую в должны проводить организации) и учитывает изменение их стоимости вследствие обесценения в порядке, определенном Международными стандартами финансовой отчетности.



По МСФО «Обесценение активов» балансовая стоимость основных средств определяется как сумма, по которой актив отражается после вычета суммы накопленной амортизации и накопленного убытка от обесценения. Таким образом, организация обязана на каждую отчетную дату выявлять наличие признаков возможного обесценения актива.

Согласно положениям ФСБУ «Основные средства» обесценение аналогично амортизации будет отражаться в бухгалтерском учете обособленно от стоимости основного средства. Внесено предложение о формировании самостоятельного показателя - накопленное обесценение, которое наряду с накопленной амортизацией вычитается из стоимости актива при определении остаточной балансовой стоимости основного средства. При списании основного средства все накопленное обесценение по нему списывается за счет стоимости актива.

Обратимся к МСФО 36 «Обесценение активов» с целью уточнить, каким образом можно выявить признаки возможного обесценения активов. Следует обратить внимание на следующие факты:

- в течение периода рыночная стоимость актива уменьшилась на существенно более значительную величину, чем можно было ожидать по прошествии времени или нормального использования;

- существенные изменения, имеющие отрицательные последствия для организации, произошли в течение периода или ожидаются в ближайшем будущем в технологических, рыночных, экономических или юридических условиях, в которых работает организация, или на рынке, для которого предназначен актив;

- в течение периода увеличились рыночные процентные ставки или другие рыночные показатели прибыльности инвестиций и эти увеличения, вероятно, повлияют на ставку дисконта, которая используется при расчете ценности использования актива, и существенно уменьшает его возмещаемую величину;

- балансовая стоимость чистых активов организации превышает ее рыночную капитализацию;

- имеются доказательства устаревания и физического повреждения актива;

- существенные изменения, имевшие отрицательные последствия для организации, произошли в течение периода или ожидаются в ближайшем будущем в степени или способе текущего или предполагаемого использования актива;

- внутренняя отчетность показывает, что текущие и будущие результаты использования актива хуже прогнозируемых.

В организации должна быть организована система внутреннего контроля, которая должна отслеживать такую информацию по каждому основному средству. В настоящий момент времени достаточно проблематично отслеживать подобную информацию, исходя из того, что рыночная цена может быть установлена в условиях совершенной конкуренции. Отсутствие таких условий в России является одной из ключевых проблем.

Следует отметить, что многие организации не применяют переоценку и осуществляют учет основных средств по исторической (первоначальной) стоимости. Этот подход имеет свои преимущества, например, дает возможность анализировать эффективность использования основных средств (как основного актива), не включать затраты на оценку в стоимость основных средств, не увеличивать амортизационные отчисления, а следовательно, себестоимость продукции и цены на нее.

Также ряд авторов [9] считают, что периодические и крупные затраты на ремонт основных средств не только можно, но даже нужно капитализировать. Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств устанавливают: затраты по ремонту объекта основных средств отражаются в бухгалтерском учете по дебету соответствующих счетов учета затрат на производство (расходов на продажу) в корреспонденции с кредитом счетов учета произведенных затрат. Между тем нормативные документы более высокого иерархического уровня не содержат столь категоричных предписаний.

Проанализировав проект ФСБУ «Основные средства» мы видим, что по существу, мало, что изменилось. Понимание того, что основные средства необходимо отражать по реальной стоимости приводит к возникновению новых правил в учете. Организации могут проводить переоценку, начислять амортизацию одним из четырех способов, создавать или не создавать резерв на ремонт основных средств. С введением ФСБУ «Основные средства» появится возможность создавать резерв под обесценивание основных средств.

Для пользователя бухгалтерской отчетности полезна информация, в первую очередь, об эффективности использования основного средства в настоящем и в перспективе: фондоотдачи, фондорентабельности и т.д. Рассчитывать показатели необходимо исходя из реальной стоимости основных средств, но не смотря на многочисленные изменения в законодательстве, у необъективной оценки основных средств более глубокие причины, чем пробелы в нормативных актах, а именно – отсутствие свободной конкуренции на рынке основных средств (кроме

транспорта). По нашему мнению, именно поэтому сложно установить реальную стоимость объекта, и, не смотря на все законотворческие новшества, бухгалтера предпочитают ими не пользоваться.

#### **Список литературы:**

1. Приказ Минфина России от 30.03.2001 N 26н (ред. от 16.05.2016) «Учет основных средств» ПБУ 6/01» Плюс URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_31472/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_31472/) (дата обращения: 16.04.2018).
2. Приказ Минфина России от 31.12.2016 N 257н «ФСБУ для организаций государственного сектора «Основные средства» Плюс URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/714890/> (дата обращения: 16.04.2018).
3. Арская Е.В., Усатова Л.В., Калуцкая Н.А., Ельцова И.А. Основополагающие принципы учета основных средств в современных условиях//Белгородский экономический вестник. 2017. № 1 (85). С. 189-195.
4. Атабиева Е.Л., Бухгалтерский финансовый учет: учеб. пособие/Е.Л. Атабиева, Т.Н. Ковалева. -Белгород: Изд-во БГТУ, 2014. -542 с.
5. Божков Ю.Н. Экономика пожарной безопасности: учебное пособие/Ю. Н. Божков. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2016. – 107 с.
6. Ковалева Т. Н., Атабиева Е. Л. Проблемы учета результатов переоценки основных средств и предложения по его совершенствованию//Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017. № 1. С. 73-75.
7. Козлова Л.Р. Оценочные обязательства, условные обязательства и активы в корпоративной отчетности компаний//Международный бухгалтерский учет. 2018. Т. 21. № 1 (439). С. 86-102.
8. Слабинская И.А., Атабиева Е.Л., Слабинский Д.В., Ковалева Т.Н. Добавочный капитал: особенности формирования и учета//Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. №5. С. 190-195.
9. Слободняк И.А. Проблемы в бухгалтерском учете основных средств: почему они существуют и как их решить//Экономика и управление: проблемы, решения. 2017. Т. 5. № 10. С. 64-80.
10. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет - веселая наука: Сборник статей. М.: ООО "ИС Паблишинг", 2011. 638 с.

## ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА: ДОМЫСЛЫ И РЕАЛЬНОСТЬ

**Балабанова Г.Г., доцент**

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

В экономической истории зарубежных стран послевоенного периода выделяют четыре этапа изменения производительности труда (см. таблица 1):

Таблица 1 - Сравнение многофакторного уровня производительности труда, % (составлено автором по [1, 2])

Страна	50-70 гг. XX в.	70-90 гг. XX в.	90-е гг. XX в. – 2008 г.	2009 г. – по н.в.
Франция	4,02	1,8	1,58 - 2,25	-1,39 – 1,15
Германия	4,32	1,55	1,12 - 1,66	-2,43 – 1,96
Великобритания	2,14	1,22	3,17 - 2,87	-1,54 – 2,08
США	1,85	0,25	2,56 – 2,9	-2,5 – 1,7
Россия (до 90-х гг. XX в. СССР)	7,3 (50-60 гг.) 5,6 (60-70 гг.)	6	-4,83 - 7,08	-1,5 – 1,33

1 этап – 50 – 70 гг. XX в. (период до энергетического кризиса). Рост производительности труда в глобальном масштабе объяснялся ростом интеграции между странами, перенесением и приспособлением передовых иностранных технологий под нужды местных предприятий;

2 этап – 70 – 90 гг. XX в. Имел место замедленный темп роста производительности труда. Если сравнивать по этому показателю США и европейские страны (сегодня входящие в ЕС), то темпы снижения производительности труда в европейский странах были несколько ниже за счет более высокой капиталовооруженности;

3 этап – с 90-х гг. XX в. – по 2008 г. Темпы роста производительности труда в США были выше, чем в европейский странах. Это объяснялось более быстрым переходом к технологиям нового уклада;

4 этап – с 2009 г. или современный период. Имеет место глобальное снижение темпов роста труда, вызванное очередным кризисом.

Если рассмотреть динамику данного показателя в СССР и России за этот период, то до 80-х гг. XX в. она занимала 3 – 5 место в мировом рейтинге по уровню производительности труда, оцениваемому по такому показателю как ВВП на душу населения по ППС (см. таблица 2). Согласно данным, приведенным в таблице 1, в 50-60 гг. XX в. темп роста производительности труда составил 7 %, с 60-70 гг. имело место снижение до 5,6 % вследствие неудачных реформ. В 2017 г. в рейтинге стран по показателю ВВП на душу населения Россия заняла 55 место - 25,54 долл.[3].

Таблица 2 - Производительность труда в промышленности СССР, США, Франции, ФРГ, Японии и Великобритании [1]

Год	Страна (место в рейтинге производительности труда)				
	США	Франция	Великобритания	ФРГ	СССР
1950	100 (I)	47,7 (II)	38,5 (III)	30,9 (IV)	менее 30 (V)
1960	100 (I)	57,0 (II)	38,7 (V)	41,4 (IV)	44 (III)
1970	100 (I)	75,7 (II)	37,6 (VI)	52,6 (IV)	53 (III)
1980	100 (I)	93,3 (II)	42,1 (VI)	65,9 (III)	55 (V)
1988	100 (I)	85,0 (II)	65,3 (V)	80,8 (III)	55(VI)

Остановимся на нескольких причинах снижения производительности труда, обозначенных современными исследователями

#### 1. Низкая инновационная активность.

Российские предприятия следует относить к типу предприятий-последователей. Это обусловлено тем, что подавляющее большинство нацелено не на создание нового продукта, формирующего новые потребности, а на снижение затрат, это позволяют сделать инновации процессного типа (технологическое изменение уже существующих товаров) и организационного. Это подтверждается результатами исследований, проводимых ВШЭ РАН совместно с *Pricewaterhouse Coopers* в России и Центром технологий и инноваций *PwC* (рисунок 2).

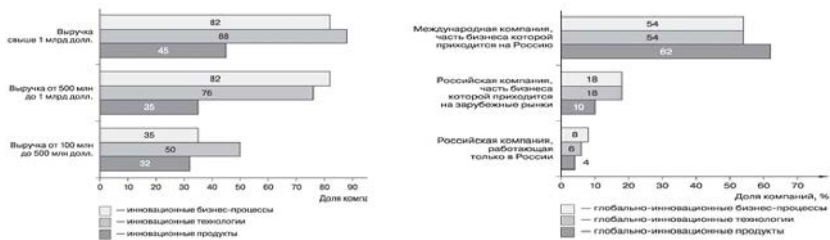


Рисунок 2 - Доля инновационных продуктов, технологии и бизнес-процессы по типу компании [4]

К тому же разработка и внедрение продуктовых инноваций сопряжены:

- с высокой степенью риска, обусловленной, помимо прочих факторов, узостью российского рынка (в 2017 г. доля инновационной продукции на отечественном рынке не превысила 8 %);

- с недостатком финансовых средств на научно-технические разработки, что и определило стратегию заимствования передовых технологий. В расходной части бюджета на 2017 г. на эти цели выделялось не более 3 % от ВВП. Для сравнения: США тратят 2,9 % ВВП, Япония - 3,36, Израиль - 4,4, Германия - 2,82, Франция - 2,25, Канада - 1,8, Великобритания - 1,7, Китай - 1,7, Италия - 1,26 % ВВП [5, с. 10].

Однако экспертами отмечена финансовая пассивность предпринимательского сектора. За период с 2015 г. по 2016 г. их финансовая активность не превысила 50 % на фоне высокой финансовой активности государственных корпораций (от 60 % до 62 %), чем и объясняется активные разработка и внедрение новых знаний, нового продукта последними;

- с ликвидацией структурных подразделений, занимающихся НИОКР. Так, доля предприятий, имеющих научно-исследовательские и проектно-конструкторские подразделения, в 2015 г. составляла 2,5 %, в 2016 – 2,3 % [6].

2. Сырьевая направленность. Однако данные, приводимые экспертами МВФ, опровергает это утверждение (таблица 3).

Таблица 3 - ВВП на душу населения в странах с сырьевой экономики, тыс. долл. (составлено автором по данным МВФ 7])

Страна	Год						
	2000	2005	2008	2010	2015	2016	2017
Россия	1,893	5,688	12,414	11,382	9,054	7,742	8,664
Оман	7,872	11,525	21,272	19,698	15,232	13,059	13,811
С. Аравия	9,256	14,068	20,157	19,112	20,812	19,312	20,201
Кувейт	17,012	27,014	42,827	32,216	29,363	25,141	27,612
ОАЭ	34,688	43,988	39,074	34,611	36,060	32,988	35,236
Катар	29,914	54,228	74,189	76,413	76,576	66,265	67,269
Норвегия	38,067	66,643	96,499	87,309	74,822	69,711	72,046

3. Ментальная природа. Если сравнить производительность труда по такому показателю как ВВП на одного занятого по ППС, то в рейтинге стран россияне опять-таки не в лидерах (рисунок 3), несмотря на то, что в 2016 г. россияне отработали 1974 часа, уступив только Мексике (2250 часов) и Корее (2069 часов). Следовательно, причина низкой производительности не в нашей ментальности.

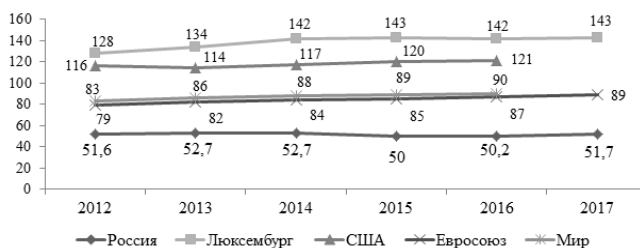


Рисунок 3 - Изменение ВВП на одного работающего по ППС (составлено автором по [3])

Еще одним доводом служит тот факт, что россиянин, получая в среднем 549 долл., создает на 1 долл. заработной платы продукцию на сумму 6,81 долл. Для сравнения, американец, получая в месяц 4400 долл., на 1 долл. заработной платы создает продукцию на сумму 2,20 долл., немец с ежемесячной оплатой 4100 долл. – 2,06 долл. Из этого следует, что россиянин почти в 7 раз создает большую стоимость нежели зарабатывает. О какой лени тут может идти речь.

Помимо вышеперечисленного в качестве причин снижения производительности труда в рамках данного исследования можно отметить (безусловно, их больше, об этом было сказано [8, 9]):

- устаревание производственных мощностей. Износ ведет к неизбежному снижению технологического уровня производства, сокращению производительности труда [8]. За годы реформ износ достиг почти 50 %. В 2015 г. доля организаций, располагающих машинами и оборудованием в возрасте от 10 до 30 лет, составила почти 50 %, в 2014 г. их доля превышала 55% [10].

- недостатки организационно-управленческой структуры предприятия. А именно:

отсутствие подразделений, целенаправленно занимающихся инновационными исследованиями и их дальнейшими продвижениями. Деятельность по созданию и продвижению инновационного продукта в основном носит краткосрочный характер;

отсутствием специализированных отделов, в обязанности которых бы вменялась объединяющая, направляющая, координирующая деятельность всех подразделений, участвующих в инновационном проекте, поиск новых рынков сбыта, осуществление тесной связи с научно-исследовательскими организациями и т.п.

#### **Список литературы:**

1. Кара-Мурза С.Г., Глазьев С.Ю., Батчиков С.А. Белая книга реформ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.great-country.ru/articles/sss/predatelstvo/00138.html>
2. Теняков И.М. Производительность труда как фактор неиндустриального роста российской экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://philh.ru/index.php/arkhiv-materialov/teksty/275-i-m-tenyakov-proizvoditelnost-truda>
3. Level of GDP per capita and productivity [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?>
4. Инновационная активность крупного бизнеса в России. Исследование Российской экономической школы, PricewaterhouseCoopers в России и Центра технологий и инноваций PwC// Российский журнал



- менеджмента. 2010. № 4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.marketing.spb.ru/mr/social/innov\\_activity.htm](https://www.marketing.spb.ru/mr/social/innov_activity.htm)
5. Аганбегян А. Г. Человеческий капитал и его главная составляющая - сфера «экономики знаний» как основной источник социально-экономического роста // Экономические стратегии. 2017. № 4. С. 6 - 21.
  6. Индекс экономики знаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/knowledge-economy-index/knowledge-economy-index-info>
  7. Структура ВВП по странам мира [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://infotables.ru/statistika/43-ekonomicheskaya-statistika-stran-mira/426-struktura-vvp-stran-mira-tablitsa>
  8. 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. 172-177.
  9. Чижова Е.Н., Балабанова Г.Г. Необходимость управления производительностью труда // Социально-гуманитарные знания. 2016. № 8. С. 334 - 339.
  11. Инвестиционная активность российских промышленных предприятий в 2015 году. М.: НИУ ВШЭ, 2016. 14 с.

## ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ И БАРЬЕРЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИИ

Валуйских В.В., аспирант  
Сомина И.В., д-р экон. наук, проф.  
*Белгородский государственный технологический  
университет им. В.Г. Шухова*

Импортозамещение принято определять как «...тип экономической стратегии и промышленной политики государства, направленных на замену импорта товаров, пользующихся спросом на внутреннем рынке, товарами национального производства» [1].

На сегодняшний день Правительством России взят курс на масштабное импортозамещение практически во всех отраслях экономики. Данное решение обусловлено как ростом международной геополитической напряженности, так и внутренними структурными проблемами.

Наиболее перспективные отрасли импортозамещения, согласно оценкам аналитиков, отражены на рис.1.



Рисунок 1 - Наиболее перспективные сферы импортозамещения

Достичь результативного импортозамещения в России в вышеперечисленных сферах можно при условии повышения уровня развития производительных сил. Кроме того, необходимо создавать условия для появления новых конкурентоспособных компаний, способных разрабатывать и поставлять на отечественный рынок качественную продукцию, вести грамотное ценообразование.

Последующее стимулирование прогрессивных сдвигов в технологическом оснащении отраслей будет способствовать сокращению импорта [2].

На начало 2018 года показатели импортозамещения в ключевых отраслях экономики России находятся в пределах 30 %. Это значит, что суммарный объем услуг и продукции российского производства составляет менее третьей части его общей величины. Закупка всего остального происходит за границей. К концу 2018 года прогнозируется снижение показателя, но не благодаря увеличению выпуска отечественной продукции, а вследствие уменьшения импорта, из-за чего в России и может образоваться дефицит.

Главным препятствием на пути реализации разработанных Правительством страны отраслевых программ импортозамещения и увеличения ассортимента отечественной продукции стали два фактора – резкий рост цен на зарубежные комплектующие и расходные материалы и все ещё высокий уровень зависимости от иностранных технологий. Для наглядности рассмотрим проблемы замещения импорта на двух примерах.

По оценке Минпромторга России, сделанной по итогам минувшего года, стремительный рост цен в рублевом эквиваленте на импортную вычислительную технику и телекоммуникационное оборудование почти полностью нивелировал позитивный эффект от замещения импортной продукции в этой группе товаров. Сейчас национальные компании, реализуя план импортозамещения в радиоэлектронной отрасли, разрабатывают тридцать три проекта по созданию отечественных аналогов ПК, планшетов, ноутбуков, сетевого оборудования высокого качества. Однако из-за высокой стоимости части комплектующих, закупаемых за рубежом, спрос на такую российскую продукцию может быть довольно низким, и спасти ситуацию будет возможно только за счет государственного сектора [5].

Что касается зависимости от зарубежных технологий, то здесь наиболее ярким примером стало импортозамещение в нефтегазовой отрасли. Будучи инвестиционноёмким и требующим длительного цикла реализации инвестиций, нефтегазовый сектор очень медленно продвигается по пути замещения импортного технологического оборудования новыми отечественными разработками. Поэтому, очевидно, что быстрых результатов от этого процесса ожидать не стоит.

По мнению экспертов, основными препятствиями для решения проблем импортозамещения в России и, соответственно, роста конкурентоспособности отечественных предприятий являются:

- недостаточный уровень господдержки экспортоориентированных проектов на стадии их разработки, что приводит к снижению эффективности мер по стимулированию производства экспортных товаров;

- ограниченность доступа к мерам государственной поддержки в сфере импортозамещения для значительного числа отечественных предприятий, обусловленная причинами эндогенного характера;

- сложности в продвижении экспортоориентированной продукции;
- незначительное число успешных практик в сфере внешнеэкономической деятельности в машиностроительной отрасли на фоне чрезмерных формальностей, разрешительных и таможенных процедур;

- недостаточный уровень стимулирования научно-исследовательских организаций и стартапов, недооценка значимости патентной защиты отечественных экспортоориентированных разработок;

- неразвитость системы мер, направленных на расширение присутствия отечественной продукции на рынках развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки;

- недостаток квалифицированных специалистов в областях деятельности, требующих длительной профессиональной подготовки (с учетом получения высшего специального образования и практического опыта в высокотехнологичных научно-производственных учреждениях).[3]

Тем не менее, следует отметить активность государства в части разработки и практического осуществления целого комплекса мер, нацеленных на формирование благоприятных условий для реализации отечественными производителями политики импортозамещения. Указанное не снижает актуальности и значимости вопросов обеспечения конкурентоспособности предприятий. Наоборот, компании обязаны постоянно работать над повышением качества выпускаемой продукции, что будет способствовать росту объема продаж. Таким образом, практическая реализация политики импортозамещения в России не является задачей исключительно государственного уровня, ее успешное решение во многом определяется целевыми ориентирами и результатами деятельности самих компаний [4].

Следовательно, к решению проблем импортозамещения следует подходить комплексно. Полагаем, расширение инструментария поддержки отечественных производителей, основанное использовании

лучших мировых практик и учете национальных особенностей, при одновременном совершенствовании корпоративной политики и модернизации производства будет способствовать достижению поставленных целей и прогрессивным качественным изменениям в экономике России в целом.

#### **Список литературы:**

1. Бодрунов С. Д. Теория и практика импортозамещения: уроки и проблемы: монография / С. Д. Бодрунов // СПб.: ИНИР им. С. Ю. Витте, 2015. — 171 с.
2. Волкова Е. В. Реализация стратегии импортозамещения продукции на российских промышленных предприятиях / Е.В. Волкова // Экономические науки. — 2016. — № 12 (61). — С. 281-286.
3. Вертакова Ю.В. Перспективы импортозамещения в высокотехнологичных отраслях промышленности / Ю.В. Вертакова, В.А. Плотников // Аналитический вестник. — 2015. — № 27 (545). — С. 7-19.
4. Кострицкая О.И. Организационно-экономический механизм управления импортозамещением в российской промышленности /О.И. Кострицкая, И.В. Сомина // Вестник Белгородского государственного университета им. В.Г. Шухова. – 2016. – №4. – С. 210-214.
5. Назарчук Е. Н. Теоретические и методические основы эффективного импортозамещения на российских промышленных предприятиях: диссертация канд. экон. наук / Назарчук Елена Николаевна — Самара, 2013. — 137 с.

## **СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА РИСКОВ: СУЩНОСТЬ И ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ**

**Варакина О. Е., магистрант**

*Национальный исследовательский Мордовский государственный  
университет имени Н. П. Огарёва*

В настоящее время в экономической науке качественный менеджмент рассматривается как «превентивный – ориентированный на модель предупреждения появления негативных ситуаций и использующий механизмы гарантирования достижения намеченных целей и запланированных результатов» [3]. Инструментарием такого предупреждения является набирающая популярность система менеджмента рисков – залог обеспечения устойчивого развития предприятия. В этой связи в рамках данной статьи предполагается раскрыть сущность и содержание системы менеджмента рисков, определить основные предпосылки ее формирования, а также факторы, препятствующие эффективному функционированию данной системы.

Система менеджмента рисков, по мнению Султанова И. А., представляет собой элемент механизма внутреннего контроля и управления рисками, который является частью общекорпоративного управления, технологическим средством и инструментами, обеспечивающими эффективность функционирования риск-менеджмента [4]. Основная задача такой системы состоит в обеспечении конкурентоспособности и устойчивого развития компании.

Создание современной системы менеджмента рисков осуществляется на основе общеизвестных принципов системного анализа, при условии адаптации к конкретному предприятию, учета специфики ее хозяйственной деятельности. На сегодняшний день особо важна способность данной системы к модифицированию с применением комплекса методов управления. В целом система менеджмента рисков состоит из двух подсистем: управляемой и управляющей подсистемы (объекта и субъекта управления).

В качестве объекта управления в рассматриваемой системе выступают основные составляющие риска – вероятность наступления риска и значимость последствий.

Субъект управления системы менеджмента риска можно рассмотреть как в широком, так и в узком смысле слова. В широком смысле слова субъектом управления выступает весь персонал предприятия, включая рядовых сотрудников и высший менеджмент, в

узком смысле слова – специально назначенные лица – риск-менеджеры, которые используя различные приемы и способы, в том числе современные коммуникационные и информационные технологии, осуществляют целенаправленное воздействие на объект управления.

Безусловно система менеджмента рисков не является ограниченной системой предприятия, это часть системы более высокого ранга – общекорпоративного менеджмента, поэтому она руководствуется предписаниями общей стратегии предприятия. В тоже время система менеджмента рисков, как и любая другая система управления предприятием, имеет соответствующие структурные элементы, которыми являются принципы, инфраструктура и процесс риск-менеджмента (рисунок 1).



Рисунок 1 – Структурные элементы системы менеджмента рисков

Успех системы менеджмента рисков определяется степенью взаимодействия вышеназванных структурных элементов, в частности эффективностью инфраструктуры, включающей базовые основы и меры (таблица 1), которые встроены во все стратегические и операционные политики и практики предприятия. Инфраструктура гарантирует, что сведения о риске, полученные из процесса управления рисками посредством реализации основных принципов, должным образом регистрируются и используются в качестве основы для принятия решения и отчетности на всех соответствующих уровнях предприятия.

Таблица 1 - Элементы инфраструктуры риск-менеджмента

Элементы инфраструктуры		Характеристика
1	2	3
Основа	Политика менеджмента риска	Заявление общих намерений и направлений деятельности организации в отношении менеджмента риска
	Цели	Результат, который должен быть достигнут в области менеджмента риска.
	Полномочия и обязательства	Эффективное функционирование системы менеджмента рисков требует от высшего руководства принятия четко сформулированных и последовательно выполняемых обязательств и полномочий в области управления рисками, а также подробного стратегического планирования для их выполнения
Организа- ционные меры и структура	План менеджмента риска	Документ, который определяет подход, элементы управления и ресурсы, используемые при менеджменте риска
	Взаимосвязи	Действенный риск-менеджмент основывается на установлении эффективных взаимосвязей как с



Продолжение таблицы 1

1	2	3
		внутренними, так и с внешними заинтересованными сторонами, их ценностями и восприятием
	Ответственность	С целью ведения результативного менеджмента рисков организация должна обеспечивать специально уполномоченного сотрудника ответственностью в области управления рисками, прописывая это в организационной структуре, должностных инструкциях, матрице распределения ответственности и полномочий
	Ресурсы	В качестве ресурсов необходимых для решения задач менеджмента риска стоит рассматривать: <ul style="list-style-type: none"> <li>– люди, включая их навыки, опыт, компетентность;</li> <li>– ресурсы для каждого этапа процесса управления рисками;</li> <li>– документированные процессы и процедуры, инструменты и методы;</li> <li>– системы управления информацией и знаниями;</li> <li>– программы обучения</li> </ul>
Процессы и деятельность	Скоординированные действия по управлению организацией с учетом риска	

В реалиях современной российской экономики формирование системы менеджмента рисков на предприятии является объективной необходимостью, вызванной как внешними, так и внутренними, обусловленными инициативой предприятия предпосылками (таблица 2).

Таблица 2 - Предпосылки формирования системы менеджмента рисков

Внутренние предпосылки	Внешние предпосылки
Предотвращение непредвиденных потерь	Нестабильная внешняя среда компании
Обеспечение достижения стратегических целей компании	Требования нормативной документации в области менеджмента риска
Повышение устойчивости, конкурентоспособности компании	Выход на IPO
Повышение кредитного рейтинга	Требование внешних регуляторов
Рост деловой репутации	

Определяющее значение в вопросе о формировании системы менеджмента рисков все же оказывают внутренние предпосылки. Внедрение системы непосредственно по инициативе самого предприятия демонстрирует его стейкхолдерам стремление принять на себя риски и гарантирует удержание этих рисков в определенных рамках. Таким образом, предприятие показывает свою прозрачность и готовность к разумной гарантии обеспечения сохранности вложенных средств.

Рассмотрев сущность и содержание систем менеджмента рисков, целесообразно задаться вопросом: насколько их функционирование результативно и эффективно на предприятиях России? Финансовый кризис, санкции стран Евросоюза, США, Украины в отношении нашей страны продемонстрировали востребованность и значимость данных систем, поскольку в период нестабильности степень риска максимально возрастает по мере увеличения неопределенности экономических процессов и явлений. Однако несмотря на это результативность систем менеджмента риска в большинстве российских компаний является низкой. Так согласно результатам исследования компании «Делойт» и портала [www.risk-academy.ru](http://www.risk-academy.ru), посвященного оценке уровня зрелости управления рисками в России в 2017 г., лишь в 9 компаниях из 50 (18% опрошенных компаний) результативность данной системы оценивается как высокая, а в 20 (40%) – низкая. Основными факторами, препятствующими результативному функционированию системы управления рисками на предприятии, являются:

- низкая заинтересованность руководителей в анализе рисков и системном их управлении. В настоящее время это одна из главных

проблем в развитии систем менеджмента рисков (присутствует в 67% опрошенных компаний), следствием чего является восприятие управления рисками как нечто формального и надуманного, препятствующего действенному функционированию системы. Высшее руководство в лице директора компании должно стать наставником для сотрудников при освоении им новых компетенций и инструментов управления рисками, быть помощником в сборе и анализе информации, способствующей принятию управленческих решений, продемонстрировать лидерство, приверженность концепции риск-ориентированного мышления;

- отсутствие интеграции системы управления рисками в процесс принятия решений. Данная проблема современного управления рисками носит глобальный характер (проблему отметили 84% опрошенных компаний) и состоит в недооценке трудностей восприятия риска лицами, принимающими решения, а также в недостаточно формализованных процедурах определения целей и критериев для систем управления рисками, которые могли бы учитывать иррациональность предпочтений;

- отсутствие закрепленной ответственности за управление рисками. Данную проблему отмечают 44% опрошенных компаний, где ответственность за идентификацию, анализ и оценку рисков закреплена только в Политике управления рисками, что осложняет внедрение риск-менеджмента в ключевые бизнес-процессы и культуру компании. Наилучший эффект может быть достигнут за счет закрепления ответственности во внутренних нормативных документах, в том числе должностных инструкциях, положениях о структурном подразделении – тех документах, с которыми сотрудники работают ежедневно;

- низкое качество оценки рисков и информации, предоставляемой высшему руководству. Большинство опрошенных компаний (70%) в качестве базового инструмента по анализу и оценке рисков использует продукт MS Office, что не позволяет анализировать результаты влияния неопределенности на цели и говорить о рисках языком бизнеса. Для эффективного управления рисками целесообразно использовать автоматизированные инструменты (SAP GRC, ActiveRisk, RiskGap, программное обеспечение для имитационного моделирования и др.), позволяющие перейти от обсуждения и управления отдельными рисками к принятию стратегических, операционных и инвестиционных решений с учетом рисков, а также обеспечить непрерывный цикл мониторинга рисков и возможность перехода от агрегированных данных к наиболее детальной информации для оперативного контроля и эффективного реагирования на меняющиеся условия бизнеса;

– низкое качество подготовки кадров в области управления рисками либо отсутствие должного механизма обучения. В связи с чем возникают проблемы с отсутствием компетенций для проведения количественной оценки влияния рисков на цели и бюджет предприятия, для «продажи» и продвижения риск-менеджмента на заседаниях правления или совета директоров, для создания способов нивелирования существенных рисков предприятия [2].

Данные результаты указывают на значительный потенциал в сфере повышения результативности систем менеджмента рисков, реализация которого может принести существенную практическую пользу предприятию. В качестве основных перспектив развития систем менеджмента рисков в условиях российской экономики компания «Делойт» и портал [www.risk-academy.ru](http://www.risk-academy.ru) выделяют следующие:

- развитие культуры управления рисками;
- интеграция в общую систему корпоративного управления;
- формирование количественных показателей эффективности;
- внедрение инструментов количественной оценки рисков [2].

Таким образом, риск-менеджмент – это часть непосредственного ежедневного принятия управленческих решений, а не разовая антикризисная процедура, применяемая в чрезвычайных ситуациях. Кардинальное изменение высшего руководства компаний к целям и задачам управления рисками направлено на прогрессивное развитие систем менеджмента рисков. Такая правильно выстроенная система является залогом эффективного функционирования компании, поскольку позволяет быстро реагировать не только на возможные риски, но и на причины их возникновения.

#### **Список литературы:**

1. Галиева Г. М. Организация системы управления рисками на российских предприятиях / Г. М. Галиева // Финансы и кредит, 2011. – № 34(466). – С. 57–64.
2. Результаты исследования компании «Делойт» и портала [www.risk-academy.ru](http://www.risk-academy.ru), посвященного оценке уровня зрелости управления рисками в России в 2017 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.risk-academy.ru/risk-maturity-survey/>. – Загл. с экрана.
3. Скрипко Л. Е. Мышление сквозь призму рисков. Связь менеджмента рисков, качественного менеджмента и общего управления организацией / Л. Е. Скрипко // Методы менеджмента качества, 2017. – №6. – С. 26–33.
4. Султанов И. А. Построение систем управления рисками – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://projectimo.ru/upravlenie-riskami/sistema-upravleniya-riskami.html> – Загл. с экрана.

## **МЕТОДЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ (теоретический дискурс)**

**Василенко В.Н., д-р экон. наук, проф.**

*ГУ «Институт экономических исследований»*

Динамичный и очень сложный характер отношений, возникающих в рамках отдельной хозяйственной системы между ее элементами, требует опосредованного их исследования с помощью создания искусственного объекта с основными характеристиками, соответствующих характеристикам объекта-оригинала. Такой объект отличается абстрактным характером, что выражается в упрощенной структуре и отсутствии определенных несущественных свойств прототипа. Функции указанного искусственного объекта обычно выполняет модель. В исследованиях общих свойств и закономерностей экономических процессов и явлений, их существования и функционирования наибольшее распространение получили так называемые теоретико-аналитические модели. Среди них отдельной группой стоят функциональные модели, на основе которых узнают сущность объекта через главные функции и связи между отдельными его элементами.

Так, для объяснения существующего состояния реальной хозяйственной системы, ее поведения (особенностей протекания отдельных процессов) в тех или иных условиях используют модели, которые называются дескриптивными. В таком случае дескриптивная модель используется для объяснения характера протекания воспроизводственных процессов в рамках хозяйственной системы (страны, региона). Использование дескриптивной модели дает возможность более четко и рельефно представить не только структуру, но и содержание (наполнение) протекания основных процессов (особенно воспроизводственного характера) в пределах отдельной хозяйственной системы, которая тяготеет к производственной специализации, например, промышленного характера.

Независимо от типа системного объекта, он должен иметь следующие основные общесистемные свойства: целостность, которая заключается в том, что изменение любого компонента системы влияет на все другие ее компоненты и приводит к изменению системы в целом; и наоборот; целостность означает также перестройку компонентов,

входящих в состав системы, в соответствии ее природы; иерархичность, которая заключается в том, что система может рассматриваться как элемент системы более высокого порядка, а каждый ее элемент, в свою очередь, является системой; интегративности, которая означает наличие у системы свойств, которые отсутствуют в ее элементов (верно и обратное – элементы обладают свойствами, которые не присутствуют в системе). Другие свойства системы указывают на ее тип, то есть нельзя отнести такое свойство к исключительно всем системным объектам. Поэтому для региона как для системы и типологического объекта важно описать как общесистемные свойства, так и специфические.

Отталкиваясь от определения региона с позиций системного подхода, можно полагать, что регион является специфической хозяйственной системой, основанной на организованной совокупности элементов производительных сил (предметов и средств труда, субъектов хозяйствования) и хозяйственной среды, взаимосвязанных и взаимодействующих между собой, образующих единое целое и функционирующих на определенной территории. Учитывая данное обстоятельство регион может отождествляться с региональной хозяйственной системой.

Итак, целостность региональной хозяйственной системы заключается в том, что все ее базовые элементы, структура, связи и поведение субъектов хозяйствования изменяются в ответ на изменения во всей системе, и наоборот, любые изменения соответствующих элементов влияют на систему в целом. При этом целостность региональной хозяйственной системы обеспечивается на основе подсистем согласования интересов субъектов хозяйствования, ключевой из которых является система разделения труда и кооперирования. Наиболее очевидным общесистемным свойством, в данном случае, является иерархичность, ведь региональная хозяйственная система является подсистемой более высокого уровня иерархии, в свою очередь, ее компоненты представляют собой также системные объекты. И, наконец, интегративность региональной хозяйственной системы означает, что невозможно свести систему к простой сумме или совокупности ее компонентов. Иными словами, характерные черты, например, единичного хозяйства невозможно перенести на региональный уровень, поскольку это будет означать отрицание определенных отношений между субъектами хозяйствования.

Это означает также, что специфические свойства региональной хозяйственной системы формируются в результате взаимодействия (кооперации) ее подсистем. К специфическим свойствам региональной

хозяйственной системы необходимо отнести следующие: региональная хозяйственная система является динамичной, сложной, целенаправленной и открытой системой, что проявляется в постоянном изменении связей и структуры последней, а также в наличии не только международных, но и межрегиональных взаимодействий по разным направлениям функционирования; системообразующим фактором региональной хозяйственной системы кроме человека есть территория с имеющимися на ней природными и климатическими ресурсами, что в большинстве случаев определяет ее тип; субъектные подсистемы, входящие в региональную хозяйственную систему, не имеют четких границ функционирования, ведь тот же субъект хозяйствования может быть участником различных хозяйственных процессов, а также может быть как элементом системы, так и элементом среды одновременно; региональная хозяйственная система не поддается точному и подробному прогнозированию и моделированию, то есть представляет собой стохастическую систему; региональная хозяйственная система является типологическим объектом, в зависимости от ее типа в системе преобладают те или иные связи, ресурсы и субъекты.

Для конструктивного определения региональной хозяйственной системы выделим ее составные элементы и компоненты (табл.1).

Таблица 1 - Составляющие региональной хозяйственной системы

Системное определение	Экономическое определение
Среда	Внешняя экономическая, природная и социальная; внутренняя природная и социальная
Ресурсы системы (вход)	Трудовые ресурсы
	Материально-энергетические ресурсы
	Природные ресурсы
	Информационные ресурсы
Процессор, в т.ч. исполнители	Домохозяйства, предприятия, государство в лице центральных и региональных органов управления
Объект преобразования	Предметы труда; информация
Средства преобразования	Средства труда; рабочая сила
Правила преобразования	Производство (технология), обмен, распределение, потребление
Конечные продукты системы (выход)	Материальные и нематериальные блага

Между указанными компонентами в рамках региональной хозяйственной системы могут устанавливаться прямые и обратные, непосредственные и опосредованные, функциональные и причинные связи, что в свою очередь создает условия для возникновения отношений по производству, распределению, обмену и потреблению производимых товаров и оказываемых услуг.

Особой составляющей региональной хозяйственной системы является среда, которая является неоднородной и сложной. Относительно региона как системы существует несколько типов среды, а именно: внешняя экономическая среда – экономики других стран, национальная экономическая система и хозяйственные системы других регионов; внешняя общественная среда – политика, культура, ценности, образование, обычаи, религия и нормы других стран и регионов; внешняя природная среда других стран и регионов; внутренняя социальная среда; внутренняя природная среда; государство как внешний фактор, влияющий на условия хозяйствования в регионе.

Необходимо отметить, что для региональной хозяйственной системы в связи с ее открытостью и зависимостью от природно-климатического фактора, среда является чрезвычайно важным обстоятельством ее существования, поскольку генерирует условия для изменения направлений функционирования, что может быть, как разрушительным фактором, так и фактором упорядочения.

Функции региональной хозяйственной системы, представляя собой характеристику роли, которую она играет по отношению к среде, заключается в том, что в границах территориального образования создаются условия для расширенного воспроизводства и развития человека через участие в территориальном и отраслевом разделении труда. При этом главной целью системы хозяйствования является удовлетворение материальных и нематериальных потребностей населения

Таким образом, синтезируя конструктивное определение региональной хозяйственной системы путем объединения определенных компонентов, связей и отношений между ними, среды, функции и цели, ее можно виртуально представить в следующем виде (см. рис. 1):





Рисунок 1 - Схематичное изображение региональной хозяйственной системы (*конструктивное определение*)

Подводя итоги решения задачи определения региона в трактовке систем, следует отметить, что в этом контексте региональная хозяйственная система является абстрактным типологическим понятием. Перечисленные выше ее специфические свойства охватывают только те, которые оказываются общими для разных типов хозяйственных систем. Если же ставить цель по формированию региональной модели эффективного хозяйствования, то для ее достижения требуется более детальный анализ в рамках типологии систем, которая в свою очередь базируется на понятии модель

хозяйствования. Поэтому решением этой задачи исследования становится синтез основных типологических черт моделей хозяйствования.

Таким образом, в результате теоретических рассуждений определено, что хозяйственная система региона представляет собой специфически организованную совокупность элементов производительных сил (предметов и средств труда, субъектов хозяйствования и хозяйственной среды), взаимосвязанных и взаимодействующих между собой, образующих единое целое и функционирующих на определенной территории. Функции региональной хозяйственной системы, представляя собой характеристику роли, которую она играет по отношению к среде, заключается в том, что в границах территориального образования создаются условия для расширенного воспроизводства и развития человека через участие в территориальном и отраслевом разделении труда. При этом глобальной целью системы хозяйствования является удовлетворение материальных и нематериальных потребностей населения. На этой основе может быть сформулировано схематическое представление конструктивного определения региональной хозяйственной системы.

Под параметрами любой искусственной модели понимаются такие показатели, характеризующие соответствующий объект или процесс с точки зрения его соответствия отдельным признакам или критериям, необходимых для описания и оценки. Теоретическое обобщение методов оценки эффективности хозяйствования целесообразно вести на основе определения понятия «эффективность». Экономическая наука в определении эффективности исходит из принципа сопоставления результата и затрат на достижение этого результата.

Результаты теоретического анализа позволяют выделить две основные группы таких методов: методы, соответствующие ресурсно-затратному подходу к пониманию эффективности; методы, в основу которых положено соответствие результатов хозяйствования тем, которые имели бы место при условии выполнения хозяйственной системой своей функции; метода оптимизационных моделей экономической динамики, учитывающего общий тренд развития региональной хозяйственной системы.

**Первая группа** методов является самой многочисленной по количеству использований в научных исследованиях. Так, различают расходные (зарплатоемкость, амортизационность, материалоемкость) и ресурсные (производительность труда, фондоотдача, материалоотдача)

показатели эффективности. При этом общий подход к оценке региональной эффективности заключается в отношении полученного экономического эффекта (валового регионального продукта) к затратам, которые обусловили его (промежуточное потребление). Тем самым ресурсно-затратный подход, несмотря на его ограниченность, оказался достаточно универсальным и простым для понимания воспроизводственных процессов на любом уровне хозяйствования. Именно поэтому в используемых методиках оценки эффективности хозяйствования в регионе присутствуют такие показатели, соответствующие ресурсно-затратному подходу: фондоотдача, производительность труда и материалоемкость валового выпуска.

**Вторая группа** методов определяет показатели эффективности с учетом типа системного объекта (региона). Если регион – это специфическая система хозяйствования, а функцией этой системы является создание условий для расширенного воспроизводства и развития человека в рамках территориального образования, то соответствующий показатель эффективности следует определять по результатам анализа воспроизводственных процессов. С этой позиции среди подходов к оценке эффективности функционирования региональной хозяйственной системы следует отдельно охарактеризовать те, что основываются на анализе экономического роста. Ведь в условиях функционирования региональных хозяйственных систем экономический рост является основным показателем эффективности, а инвестиционное его обеспечения играет решающую роль в обеспечении устойчивых темпов роста.

На практике весьма часто складываются ситуации (особенно при проектировании и прогнозировании возможных экономических результатов), когда есть необходимость в расчете предполагаемой эффективности хозяйствования в регионе. В этом случае возможно применение **третьей группы** методов оценивания, основанной на определении магистральной траектории развития региональной хозяйственной системы с использованием метода оптимизационных моделей экономической динамики.

Итак, из сказанного выше следует, что эффективность регионального хозяйства предполагает наличие научно обоснованной стратегии экономического роста, а в основу показателя эффективности следует возлагать тип экономической системы, которая исследуется, поскольку один тип экономического поведения хозяйствующих субъектов может считаться эффективным или неэффективным в различных системах. Если следовать логике закона перехода

количественных изменений в качественные, то оказывается, что экономический рост является определенной степенью к общественному прогрессу. Таким образом, можно утверждать: если цель региональной хозяйственной системы заключается в социальном и экономическом развитии общества, то средством ее достижения становится экономический рост. Проблема оценки эффективности при такой направленности системной функции успешно решается путем использования соответствующих подходов к оценке экономического роста.

Соотношение между описанными выше тремя методическими подходами к оценке эффективности хозяйствования в регионе изображено на рис. 2.

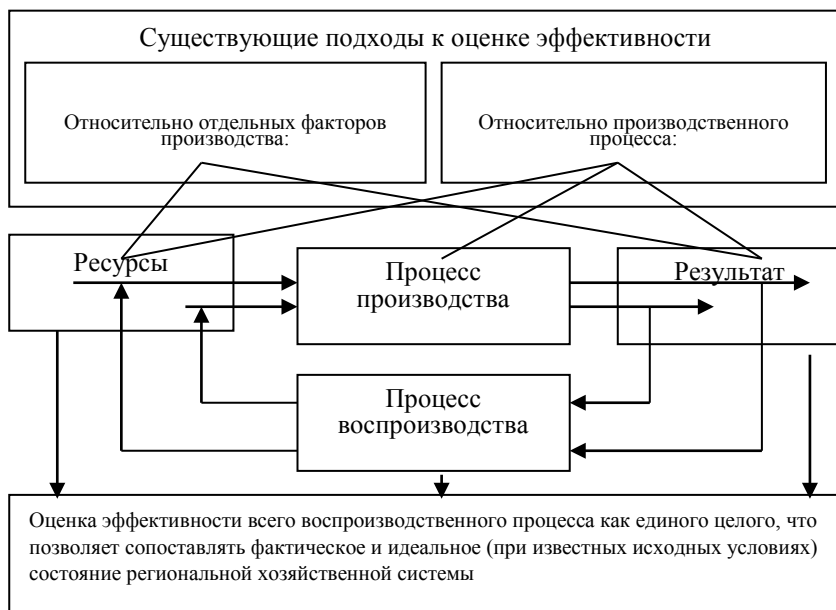


Рисунок 2 - Подходы к оценке эффективности хозяйствования в регионе

При этом первые две группы методов оценки эффективности могут быть использованы для определения фактического ее уровня в регионе, в то время, когда метод оптимизационных моделей экономической динамики позволяет, во-первых, выявлять возможное эффективное хозяйствование в регионе с учетом системной природы региона, а, во-

вторых, оценивать соответствие процессов хозяйствования в условиях модели, которая формируется с определенным динамическим критерием эффективности и получать на этой основе прогнозные показатели функционирования региональной хозяйственной системы.

Подводя итог решению задачи обобщения методов оценки эффективности хозяйствования в регионе, следует отметить, что понятие эффективности функционирования региональной хозяйственной системы означает характеристику полноты выполнения последней своей функции. Поэтому эффективное хозяйство понимает под собой такое распоряжение ресурсами, в результате чего достигается всестороннее развитие человека. В этом контексте приемлемым методом оценки эффективности, кроме широко распространенных, становится выявление эффективного хозяйствования в регионе на основе оптимизационных моделей экономической динамики. Такой подход позволяет учесть не только влияние на объемы производства факторов труда, капитала и технического прогресса, но и влияние использования произведенного продукта на воспроизводство труда и капитала. Следовательно, он соответствует системной природе региона.

Таким образом, в результате теоретизирования к определению понятия эффективности установлено, что в терминах системного подхода эффективность характеризует степень соответствия полученного хозяйственной системой результата тому, какой имел бы место при условии выполнения ею своей функции в полном объеме. Поскольку целью функционирования хозяйственной системы является максимальное удовлетворение материальных и нематериальных потребностей человека с использованием минимального объема ресурсов, то оценка эффективности хозяйствования может быть получена на основе следующих методов: метода оценки эффективности использования ресурсов системы хозяйствования по показателям фондоотдачи, производительности труда и материалоемкости; метода оценки эффективности использования ресурсов системы хозяйствования на базе вычисления производственной функции и факторного анализа темпов роста конечного продукта по показателям масштаба и эффективности использования производственных ресурсов; метода оценки соответствия магистральной траектории развития хозяйственной системы классической модели экономического роста, которая формализует воспроизводственные процессы в регионе.

## **ДОМИНАНТЫ СОВРЕМЕННЫХ МЕЖТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ**

**Василенко Д.В. канд. экон. наук**

*ГУ «Институт экономических исследований»*

Современное развитие территориальных образований, в т.ч. муниципальных, достаточно часто сопрягается с необходимостью решения вопросов, связанных с поиском различных ресурсов (чаще всего финансовых и человеческих), при помощи которых можно было бы обеспечивать достижение стоящих перед территориальным сообществом целей в экономическом и социальном развитии. Именно достижение обозначенных целей способствует развитию территориальных образований. При этом такие цели должны быть отобраны из множества различных вариантов и экономически обоснованы. К сожалению, на практике складываются ситуации, при которых территориальное сообщество (в лице своих управляющих органов) оказывается не способно решать стоящие перед ним задачи (которые вытекают из содержательной части выбранной цели развития) в виду ограниченности или полного отсутствия необходимых для этого ресурсов. В этом случае уполномоченные для этого органы (речь идет об органах местного самоуправления) вынуждены заниматься поиском возможных источников пополнения необходимых ресурсов или находить возможности по консолидации (объединению) усилий с другими участниками общественных отношений. Представляется, что определяющим способом решения многих территориальных проблемных задач могут выступать межтерриториальные экономические взаимодействия (между различными субъектами территориальных отношений).

В общем понимании «взаимодействие» необходимо рассматривать как обмен веществом, энергией, информацией между двумя и более объектами (субъектами), имеющими регулярный (в естественных системах) или нерегулярный (в искусственных образованиях), но целенаправленный характер. Регулярный обмен, формируясь под воздействием каких-либо причин, становится фактором, преобразующим хотя бы один из участвующих в таком взаимодействии объектов. Основной причиной возникновения предпосылок для межтерриториальных экономических взаимодействий выступает неоднородность элементов территориальных систем, когда «каждая

территориальная система обладает собственной спецификой функционирования и развития, которая определяется наличием: собственных интересов (как агрегированных для всей системы, так и отдельных для ее субъектов – экономических агентов), потенциала, ключевых компетенций, оригинальных технологий и уникальных ресурсов. Поэтому нехватка собственных возможностей побуждает элементы системы и ее саму искать недостающие «компоненты» за ее пределами и приобретать их двумя способами – в результате конкуренции (захвата) за внешние возможности с другими системами, либо в результате взаимовыгодного кооперирования с ними. Последнее и представляет собой сущность межтерриториального взаимодействия, заключающуюся во взаимном влиянии систем в целях совместного функционирования и развития» [2, с. 839]. И здесь на первый план выходит проблема организационного обеспечения нахождения компромиссов в экономических интересах субъектов общественных (производственных) отношений, сопряженных с обеспечением необходимых условий для жизнедеятельности социума на конкретной территории.

В этой связи появляется необходимость в определении возможных доминант современных межтерриториальных экономических взаимодействий. Под доминантами следует понимать главенствующее положение или преобладающее влияние отдельных факторов на развитие территорий. В качестве возможных факторов, оказывающих действенное влияние на развитие территорий, предлагается использовать межтерриториальные экономические взаимодействия, паспортизацию территорий, стратегическое планирование развития территорий и технологию Форсайта.

Представляется, что основными инструментами, призванными обеспечивать поступательное развитие территориальных образований (в том числе и сопредельных территорий) в межтерриториальном измерении, могут быть: отдельные организационные формы межтерриториальных экономических взаимодействий, профиль (паспорт) территории, многоуровневая система стратегического планирования (представляющая собой пространственно-временную декомпозицию стратегических целей, направлений и приоритетов территориального развития) и Форсайт (формирование будущего по желаемым параметрам) развития и др.

Выбор той, или иной формы межтерриториальных (межмуниципальных) экономических взаимодействий во многом зависит не только от наличия желания различных групп социума (или

их управляющих органов) искать компромисс в сближении соответствующих интересов, но и от знания и учета основополагающих требований, позволяющих артикулировать конкретный вид экономических взаимодействий относительно реально сложившихся условий территориального развития. Среди наиболее важных (необходимых) условий выбора той, или иной формы межтерриториальных (межмуниципальных) экономических взаимодействий в последние годы стали выделять: необходимость содействия в организации интегрированных комплексов (производств), в наибольшей мере способствующих решению местных экономических проблем; разработку и реализацию совместных (соседних территориальных образований) инфраструктурных проектов, охватывающих значительное экономическое пространство (через вовлечение в эти проекты как крупных игроков (субъектов), так и малых и мелких, призванных усиливать экономические связи и отношения); стимулирование социально-экономического развития периферийных районов, призванного обеспечивать возникновение синергетических эффектов; формирование мультипликативных эффектов от надлежащего функционирования видов экономической деятельности на смежных территориях, а также минимизацию финансовых потерь (как двух основных индикативных показателей эффективности функционирования территориальных систем).

Таким образом, в системе межтерриториальных общественных отношений организационные формы межтерриториальных экономических взаимодействий становятся своеобразной доминантой, ориентация на которую позволяет весьма успешно решать как текущие, так и перспективные задачи территориального развития. Выбор любой организационной формы межтерриториальных экономических взаимодействий (ассоциации, договоров и совместных хозяйственных структур) должен предполагать некоторую научно обоснованную схему как делегирования полномочий (для территориального сообщества), так и консолидации потенциалов (для хозяйствующих структур). Серьезным подспорьем в решении этого вопроса должны стать профили (паспорта) территорий, содержащие в себе комплекс статистических показателей, характеризующих жизнедеятельность территориальных сообществ в задаваемых границах.

Паспорт территории – это информационно-аналитический документ, содержащий исчерпывающую информацию об объекте, а также описывающий его текущее состояние и/или деятельность.



Паспортизация территории объединяет в себе: сбор необходимой информации, проведение расчетов, оценки состояния и развития объекта, позволяющие выявить причины угроз в развитии объекта. Его внедрение в рамках мониторинга состояния территории позволит эффективно осуществлять анализ и оценку на всех уровнях государственного управления, проводить сравнения, отслеживать происходящие изменения с целью создания надежной и объективной основы для выработки государственной политики территориального развития и определения ее приоритетов.

Предметом составления паспорта территории выступают научно обоснованные методы, способы и формы сбора, анализа и оценки статистической информации (показателей), характеризующей различные стороны общественной жизни (деятельности) отдельного административно-территориального образования (населенного пункта, административного района, городской агломерации и т.п.), отражающейся в табличном, графическом, картографическом и других видах.

Временной горизонт использования статистических показателей при составлении паспорта территории может составлять некоторый период времени (наиболее приемлемым представляется период до 5 лет).

Общепринятой схемы паспортов на сегодняшнее время нет. Возможно два варианта составления паспортов.

Первый, более короткий и сжатый, можно рекомендовать для справочно-информационной паспортизации всех городских поселений страны, для изучения систем городских поселений, для наглядных характеристик расселения населения по территории.

Второй вариант представляет собой более развернутый и детализированный социально-экономический паспорт, который можно рассматривать как базовую характеристику для любых исследований.

Таким образом, наличие реального профиля состояния территориальных образований представляется своеобразной доминантой, ориентация на которую становится действенным подспорьем в решении текущих и перспективных задач его развития. Выбор варианта паспортизации территориального образования зависит в полной мере от стоящих перед территориальным сообществом задач. В одном случае, когда речь может идти об ознакомлении городских (сельских) поселений с целью их наглядной иллюстрации, используется упрощенный вариант паспортизации. А во втором, когда речь может идти о развернутой и детализированной социально-экономической

характеристике того, или иного муниципального образования, используется более сложный вариант паспортизации. Особенно востребованным профиль состояния территориального образования становится при разработке стратегических документов территориального развития, образующих собой определенную систему стратегического планирования.

Смягчение глубины межтерриториальных диспропорций требует поэтапного выстраивания стратегического видения развития как отдельных территорий, так и государства в целом. Эта задача не может быть решена без использования государственной политики территориального развития, позволяющей связать цели развития отдельных территорий с задачами, стоящими перед всей страной. Инструментом реализации такой политики должна стать система стратегического планирования – система, которая включает несколько взаимоувязанных конкретных стратегий, прогнозов, стратегических планов, программ развития на долгосрочную и среднесрочную перспективы. Необходимо отметить, что в настоящее время нет единой, целостной, многоуровневой системы стратегического планирования развития территорий.

Главной целью формирования многоуровневой системы стратегического планирования регионального развития является обеспечение тесных связей и отношений между содержанием документов стратегического планирования и неразрывного их единства с экономическим и социальным положением регионов. При этом основными задачами формирования многоуровневой системы стратегического планирования регионального развития выступают:

пространственно-временная декомпозиция (расчленение) стратегических целей и приоритетов (задач) регионального развития по соответствующим документам стратегического планирования;

структурирование решаемых проблем на составляющие и их решение посредством серии меньших задач;

обеспечение тесной взаимосвязи между стратегическими направлениями (подцелями) и приоритетами (задачами) регионального развития по соответствующим документам стратегического планирования;

Предметом формирования многоуровневой системы стратегического планирования регионального развития являются научно обоснованные методы, способы и подходы преодоления (нейтрализации) противоречий в общественных отношениях, относящихся к региональному развитию.

Субъектами формирования многоуровневой системы стратегического планирования регионального развития выступают: уполномоченный центральный орган государственной власти (правительство, профильные министерства, ведомства), государственные органы власти, органы местного самоуправления, их объединения, экспертные сообщества (представители науки и бизнес сообщества), крупные субъекты хозяйствования.

Объектом формирования многоуровневой системы стратегического планирования территориального развития выступают экономические и социальные процессы, протекающие в масштабах отдельной территории и касающиеся обеспечения условий жизнедеятельности как населения, так и предприятий, организаций и учреждений.

Временной горизонт разработки и реализации документов стратегического планирования развития территорий должен определяться таким, чтобы могли наблюдаться видимые контуры изменений, которые будут происходить в характере протекания процессов или явлений.

Для реализации документов долгосрочного стратегического планирования развития территорий (региона) может устанавливаться период в 7–10 лет, для среднесрочного стратегического планирования развития региона и муниципалитетов может устанавливаться период в 3–5 лет и для текущего планирования развития региона и муниципалитетов может устанавливаться период в 1 год.

Основу иерархии многоуровневой системы стратегического планирования территориального развития должна составлять пространственно-временная декомпозиция (расчленение) стратегических целей и приоритетов (задач) регионального развития по соответствующим документам стратегического планирования (этапам их разработки, согласования и реализации). Пространственно-временная декомпозиция представляет собой научный метод, используемый структуру решаемой задачи и позволяет заменять решение одной большой задачи решениями серии мелких задач, пусть и взаимоувязанных, но более простых. Декомпозиция как процесс расчленения, позволяет рассматривать любую исследуемую систему как сложную, состоящую из отдельных взаимосвязанных подсистем, которые, в свою очередь, также могут быть расчленены на части. При этом в качестве системы могут выступать не только материальные объекты, но и процессы, явления и понятия.

В иерархичном отношении многоуровневая система стратегического планирования регионального развития может быть разложена на четыре уровня.

Первый (верхний) уровень – государственный, на котором разрабатываются и реализовываются документы, в которых содержится описание наиболее важных установок развития страны, отдельных регионов и отдельных видов экономической деятельности на долгосрочную перспективу (от 7 до 20 лет).

Второй уровень – региональный стратегический или долгосрочный, на котором разрабатываются и реализовываются документы, в которых содержится описание наиболее важных целей, стратегических направлений и возможных приоритетов развития регионов и отдельных видов экономической деятельности на долгосрочную перспективу (от 7 до 10 лет).

Третий уровень – региональный тактический или муниципальный среднесрочный, на котором разрабатываются и реализовываются документы, в которых содержится описание подцелей (стратегических направлений) и приоритетов развития регионов, муниципалитетов и отдельных видов экономической деятельности на среднесрочную перспективу (от 3 до 5 лет).

Четвертый уровень – оперативный (базовый), на котором разрабатываются и реализовываются документы, в которых содержится описание приоритетов развития региона и муниципалитета на ближайшую перспективу (1 год).

Таким образом, формирование и практическое использование многоуровневой системы стратегического планирования представляется еще одной своеобразной доминантой, ориентация на которую становится реальным инструментом в решении текущих и перспективных проблем развития территориальных образований. Своеобразным инструментом формирования и отбора возможных целей и задач стратегического развития территориального образования может быть технология Форсайт.

Система стратегического планирования развития территорий включает в себя некоторую совокупность действий (функций), среди которых весьма важное место отведено технологиям прогнозирования и Форсайта. В указанной системе прогнозирование призвано играть роль «фильтра» определяемых целей и задач перспективного развития территориальных образований (в виду необходимости их количественной оценки на предмет действительного содержания), а Форсайт – роль инструмента формирования приоритетов

территориального развития (в виду их качественной оценки на предмет возможного содержания). Если относительно прогнозирования в научном сообществе сложился достаточно устойчивый консенсус по его применению, то применительно к Форсайту пока что существует широкий спектр точек зрения и мнений.

Основой для оценивания и выбора вариантов будущего состояния отдельной территории (региона, населенного пункта) являются экспертные оценки. Поскольку научно-технический прогресс не стоит на месте и постоянно происходит совершенствование и отработка новейших приемов и процедур планирования, то основной вектор развития методологии направлен на более активное и целенаправленное использование знаний экспертов, участвующих в проектах.

Форсайт ориентирован не только на определение возможных альтернатив достижения поставленных целей, но и на выбор наиболее предпочтительных из них.

Поскольку в последние годы глобализация сменилась регионализацией и роль регионов в международном разделении труда значительно выросла, Форсайт регионов (областей, краев) занял почетное место среди планирования и прогнозирования данных территорий. Использование Форсайта на муниципальном уровне также позволяет не только выработать конкретные шаги по достижению заданного уровня развития общества, но и консолидировать усилия всех представителей общественности конкретного муниципального образования.

Применение Форсайта ориентировано не только на выбор набора сценариев, требований и рекомендаций по достижению заданного образа будущего, но и на развитие неформальных взаимосвязей между его участниками, создание единого представления о сложившейся ситуации и единства в видении планируемого результата.

Подытоживая изложенный материал можно сделать несколько общих выводов.

Во-первых, главной целью создания и развития организационных форм межтерриториального сотрудничества выступает поиск возможных компромиссов в преодолении противоречий между территориальными интересами на основе кооперации и интеграции имеющихся в наличии материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Предметом создания и развития организационных форм межтерриториального сотрудничества выступают научно обоснованные методы, способы и формы объединения территориальных интересов для выбора возможных перспективных направлений развития смежных

(сопредельных) территориальных образований. От того, насколько оправданным (обоснованным) будет выбор той или иной формы межтерриториальных экономических взаимодействий, в полной мере может быть обеспечено эффективное (результативное) решение стоящих перед территориальным сообществом проблемных задач экономического и социального развития. Организационные формы межтерриториальных экономических взаимодействий нужны для того, чтобы компенсировать или нивелировать неоднородность (отсутствие) элементов отдельных территориальных систем.

Во-вторых, решением проблемы отсутствия качественной информационной базы состояния субъекта территориального развития может стать определение его реального профиля, или его паспортизация, главная цель которой заключается не просто в освещении ситуации на определенной территории (области хозяйствования), а в наиболее полном описании, как самого исследуемого объекта, так и его состояния, что позволяет объединить статичные и динамичные показатели. Предметом составления паспорта территории выступают научно обоснованные методы, способы и формы сбора, анализа и оценки статистической информации (показателей), характеризующей различные стороны общественной жизни (деятельности) отдельно взятого административно-территориального образования (населенного пункта, административного района, городской агломерации и т.п.), отражающейся в табличном, графическом, картографическом и других видах. Профиль (паспорт) территории необходим для того, чтобы иметь в наличии оперативную систематизированную информацию о состоянии конкретного объекта для последующих шагов по выбору приоритетных направлений его развития.

В-третьих, главной целью формирования многоуровневой системы стратегического планирования развития территорий выступает обеспечение тесных связей и отношений между содержанием документов стратегического развития и неразрывного их единства с экономическим и социальным положением территориальных образований. Межтерриториальный срез экономических взаимодействий, предполагающий использование многоуровневой системы стратегического планирования, призван способствовать консолидации и сотрудничеству всех заинтересованных участников экономического и социального развития. Предметом формирования многоуровневой системы стратегического планирования развития территорий выступают научно обоснованные методы, способы и формы

пространственно-временной декомпозиции целей, задач и мер по стратегическому развитию территориальных образований, направленные на улучшение экономических и социальных процессов, протекающих в масштабах отдельной территории и касающихся обеспечения условий жизнедеятельности как населения, так и предприятий, организаций и учреждений. Многоуровневая система стратегического планирования необходима для того, чтобы все обозначенные цели и задачи в документах стратегического развития коррелировали между собой как по вертикали (в пространстве), так и по горизонтали (по времени) их определения и реализации.

В-четвертых, главной целью Форсайта не является решение проблем сегодняшнего или завтрашнего дня, его целью выступает улавливание тенденций будущего состояния территориального образования и создание различных его вариантов на основе сегодняшних научных разработок и технологий. Таким образом он указывает в каком направлении следует развиваться территориальному образованию. Предметом технологии Форсайт выступает набор методов, насчитывающих в настоящее время более 20 наименований, с участием бизнеса, научного сообщества, органов власти и институтов гражданского общества, использование которых позволяет заниматься проектированием из будущего в настоящее. Форсайт нужен для того, чтобы улучшать процесс принятия, реализации и контроля решений по экономическому и социальному развитию территориальных образований.

Практическое применение многоцелевого комплекса научно обоснованных методов, способов и форм воздействия на современные межтерриториальные экономические взаимодействия позволяют существенным образом изменить сложившуюся ситуацию в развитии территориальных образований в лучшую сторону как в количественном, так и в качественном отношении. Тем самым обеспечивается появление и сохранение достаточно продолжительный период времени общего тренда в динамике основных экономических и социальных показателей развития территорий.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Васильева Т.А., магистрант**

*Луганский аграрный национальный университет*

**Аннотация:** В статье рассмотрена роль увеличения прибыли в деятельности предприятия, проведен анализ факторов процветания предприятия на рынке, а также предложен план действий по повышению эффективности работы предприятия.

**Ключевые слова:** Прибыль предприятия, эффективность работы, рентабельность, структуризация производства, капитал, продукция, механизм формирования, потребности, платежеспособность.

**Постановка проблемы.** В условиях современного мира экономическое развитие страны и прибыль, как категория, возникшая с древних времен, имеет новое содержание. В настоящее время от первых руководителей и финансовых директоров предприятий промышленного направления, требуется решать вопросы по распределению и формированию прибыли, используя новые, более современные способы и методы.

**Анализ предыдущих исследований и публикаций.** Фундаментальные аспекты совершенствования механизма формирования и использования прибыли в достаточной мере были отражены в работах отечественных и зарубежных ученых: Арова И.А. [1]Алексеев П.Д. [2], Бакадаров В.Л. [2], Бариленко В.И.[3], Барнгольц С.Б. [4] Ибраев Ш.Т. [5], Митрофанова И.А. [6] Прыкина Л.В. [7], однако на сегодняшний момент все еще остается нерешенной проблема такой важной характеристики данного механизма, как улучшение эффективности работы и повышение прибыли.

**Цель исследования.** Разработать пути повышения прибыли и рентабельности на предприятии.

**Основные результаты исследования.** Об увеличении прибыли мечтают все, кто занимается своим делом. Каждый используют разные пути увеличения прибыли на своих предприятиях. Большинство предпринимателей придерживаются версии — уменьшить расходы, или



увеличить продажи, то есть валовую прибыль. В настоящее время данный метод не самый действенный, так как в современных условиях снизить затраты не потеряв качества продукции очень сложно. Снизить себестоимость продукции достаточно сложно, поскольку поставщики обычно повышают цены на свои услуги, а транспортные расходы также увеличиваются[1].

Для достижения данной цели необходимо тщательное изучение и анализ потребностей населения и её платежеспособность. Предприятию необходимо выпускать продукт, который удовлетворял бы не только потребности, но и платежеспособность населения. Предприятие будет работать с прибылью в том случае, если оно нашло способ использования таких ресурсов, при которых издержки меньше, чем прибыль [7]. Для улучшения показателей прибыльности и рентабельности, предприятию необходимо:

- 1) Выбрать и установить ассортимент продукции;
- 2) Установить объемы производства продукции;
- 3) Установить конкурентоспособные цены.

Исходя из этого, были разработаны следующие методы для роста эффективности работы предприятия:

1) Использование эффективного снижения вложения капиталов в материально-техническую базу для производства продукции, а также рациональное использование сырья, экономия времени и повышения качества выпускаемой продукции;

2) Современная и рациональная структуризация производства, организованность систем управления, совершенствование методов, навыков и форм деятельности предприятий, планомерное развитие организации труда, повышение и прогрессивное ускорение научно-технического уровня производства;

3) Реализация уровня управления производством:

— внутренняя: совершенствование стиля руководства, использование предприятием качественных материалов, сырья, методов энергосбережения, изучение и освоение новых современных технологий и оборудования, механизация и автоматизация и др.;

— внешняя: правильная организация отраслевой структуры производства, развитие конкурентоспособности на фоне основных конкурентов, анализ и адаптация политики страны в сфере экономического и социального развития;

4) экономическое и взвешенное использование инвестиций и кредитов;

5) использование современного новейшего оборудования;

6) правильное и бережное использование ресурсов;

7) увеличение объема продаж, за счет качества продукции[2].

Чтобы уметь управлять своим бизнесом, необходим контроль, поэтому главная задача это находить способы реорганизации своей работы, чтобы это позволило выполнять ее быстрее и к тому же, одновременно, с меньшим числом издержек. Необходимо подвергнуть тщательному анализу каждый тип издержек на предмет их поэтапного сокращения, а то и ликвидации. Анализ отдельных операций позволит отыскать способ ее упрощения, а в отдельных случаях — и полного упразднения ради экономии средств и времени, но так, чтобы это не отразилось на результате [6].

Необходимо помнить, что ценный работник в каждой деловой организации это тот, кто в наибольшей степени борется за общую прибыльность и тот, кто готов помогать находить новые решения, которые станут залогом экономической стабильности [3]. Компанию классифицируют по функциональному значению — все структурные звенья разделяют на базисные, которые отвечают за закупки, продажи, рекламу и продвижение; обслуживающие, связанные с обеспечением работоспособности базисных отделов; вспомогательные, поддерживающие функционирование всех структурных звеньев.

Настоящий руководитель должен прибегать как к хитростям, так и к поиску новых поставщиков сырья и материалов, особенно новичков на рынке, которые держат невысокую планку на свои продукты, может привести к значительной экономии. Снизить издержки обращения можно и за счет сдачи в аренду или продажи неиспользуемого имущества, оборудования, транспорта, помещений. В большинстве случаев финансисты списывают амортизированные основные средства вместо продажи, передают их в собственность сотрудникам за определенное вознаграждение, что увеличивает убыточные статьи расхода [4].

Таким образом, исходя из вышесказанного, управление эффективностью и рентабельностью производства в условиях рынка

предполагает как разработку и реализацию текущих планов, так и разработку прогнозов, контроль и анализ их реализации. При этом важно учитывать фактор времени: время, которое необходимо, чтобы новый продукт или услуги вышли на рынок; время, необходимое для освоения и реализации новых идей, изобретений и рациональных предложений, освоения производства новой продукции и ее снятие с производства и замены новой или существенно модернизированной продукцией.

### Список литературы:

1. Арова И. А. Прибыль и НДС [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://studyspace.ru/uchebniki-po-nalogam/pribyil-i-nds.html>.
2. Бакадаров В.Л., Алексеев П.Д., Финансово-экономическое состояние предприятия: практическое пособие // М.: издательство «ПРИОР», 2002.
3. Бариленко В. И Анализ хозяйственной деятельности: [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://uchebnik.biz/book/616-analiz-hozyajstvennoj-deyatelnosti/53-96-podschet-rezervov-vozmozhnogo-velicheniya-pribyli-i-rentabelnosti.html>.
4. Барнгольц С. Б. Экономический анализ хозяйственной деятельности на современном этапе развития: учебное пособие для студентов // М.: Финансы и статистика, 2011. 379 с.
5. Ибраев Ш.Т. Основы управления финансами // Алматы, Экономика, 2003.
6. Митрофанова И. А. Предпринимательство и налог на прибыль: условия резонансности интересов // Экономический анализ: теория и практика, 2011. № 10. С. 44–47.
7. Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия // М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 360 с.

## НЕХВАТКА ДЕНЕГ

**Витохин К.П.**

*Аспирант академика Галкина Л.Г. (1998-2001гг.)*

Из-за нехватки денег возникают стрессы на работе, проблемы в семье и даже болезни. Постоянная нехватка денег – это актуальная российская проблема. С одной стороны, она живучая, как плесень, но с другой стороны, решаешь её, и как домино рассыпаются другие.

### **Итак, welcome.**

Плесень уже 200 млн. лет, а она ещё живая. Ну, да Бог с ней, поговорим о решении задачи с нехваткой денег (самореализация).

Удивительно, но как решить эту задачу, уже давно показал господин Маслоу в своей пирамиде «Иерархия потребностей человека». Человек нуждается в отдыхе, спокойствии уважении, самореализации. Самореализация – это когда воплощаешь в жизнь свои умственные, физические способности, видишь результат своего труда и от этого получаешь удовольствие. Естественно, всё на законных основаниях. Но, для того, чтобы самореализоваться, сначала, нужна цель.

Задайте обыкновенному человеку вопрос: «Какая у тебя цель в этой жизни?» И Вы не услышите сразу адекватного ответа. Это сложный вопрос. В России данный вопрос очень часто связан с деньгами. Он связан с деньгами в том плане, где их взять для начала, и с деньгами в том плане, как их заработать потом.

Чтобы появилась мысль, идея, в мире всего пять способов самостоятельно придумать, как заработать деньги:

1. Вы сами можете придумать.
2. Вы можете натолкнуться на мысль, читая интернет, когда смотрите хорошие фильмы, когда просматриваете газету, наполненную рекламными объявлениями.
3. Вы можете скопировать и развить существующую идею у других.
4. Толковая мысль может прийти в голову, когда разговариваете с другими людьми, когда посещаете другие организации, магазины, выставки.
5. Вы можете совершенствовать старые, уже имеющиеся идеи.

Как видно, имея трезвый ум, способ заработка Вы можете придумать сами. **К примеру**, идея шить сумки из джинсов. Да, она уже не новая, да нужно немного денег, да нужна площадь для этого бизнеса.

Если спросить у опытного специалиста по написанию бизнес-

планов: «С какой проблемой чаще всего сталкивается начинающий российский предприниматель?» То Вам ответят: «Проценты по кредиту и аренда».

Из-за отсутствия свободных площадей и высокой аренды на многие хорошие идеи «забывают».

Но, господа, это в Китае нет площадей. Наберите в интернете «бизнес в китайской квартире» и просмотрите картинки. Только будьте морально готовы. В квартирах Китая люди или работают, или ночуют. В России 40% Вашей квартиры пустует, что можно и нужно использовать (см. рис. 1).



Рисунок 1 - Представьте, что такой стол в комнате будет 2,4м<sup>2</sup> и Вам не мешать

Тут же встает вопрос: «Где **взять деньги для начала?**»

Как мы знаем экономика - это наука о рациональном ведении хозяйства, т.е. только в «+». В домах у Вас на районе, люди, делая ремонт, выкидывают уже разобранные старые шкафы, шифоньеры. Вот Вам и столешница. Вам нужны деньги не на стол, а на верёвку и саморезы. Перфоратор возьмёте у соседа.

Как говорят: «**Если за всё платить, деньги могут закончиться.**»

Раскройки сумок скачиваются из интернета, джинсы разыщите за минимальные деньги, но хорошую швейную машинку б/у в свободном доступе на районе Вы не найдёте. Варианты, где взять деньги, есть всегда, «халявы» нет:

1. Помощь родственников, друзей.

2. Заработать и накопить.  
3. Кредит. Покупайте на «avito», «юле» швейную машинку б/у за 12 тыс.руб. Нитки, змейки и т.д. на 3 тыс.руб.  
(15 000 \* 15%)/12 мес. = 188 руб./мес. процент по кредиту максимум.

15 000 / 24 мес. = 625 руб./мес. возврат самого кредита в течении 2 лет.

Кто-то скажет: «Мне не дадут кредит».

Мы Вам скажем: «Вы пробовали?» Банки между собой конкурируют. Вы им нужны не меньше, чем они Вам. Но будьте всегда осторожны с кредитами, т.к. деньги были придуманы, чтобы работать на людей, но потом появились кредиторы, и человек стал работать на деньги.

4. Субсидия на бирже труда, гранты.

5. Поиск партнера. У Вас есть идея или оборудование, но нет помещения (комнаты). У Вас есть комната, но нет идеи.  
Кооперируйтесь.

6. Участие в прибылях. Это к уже круто, но если есть идея прибыльного бизнеса, если Вы уверены, что её не украдут, то найдите спонсора или спонсоров. Сделайте акционерное общество.

7. Наследство.

8. Что-то продать: золото, машину, землю, инструмент и т.д.

9. Выйграть в «сто лото», на спортивных ставках. Вариант плохой.

10. Сдача в аренду недвижимости, комнаты, земли, инструмента и т.д..

### **Больше законных вариантов нет.**

(и ключевое слово здесь – законных)

Мозги, руки, ноги у Вас есть, и это всё бесплатно. Приведенный пример - это вариант Вашей неосновной работы. Это оплачиваемое хобби для свободного времени.

Работа своими руками – это всегда экономия или дополнительный заработок. Когда работа в радость, то и день пролетает незаметно. Люди начинают реже думать о нехватке денег, и им становится всё равно какая у соседа машина. Когда трудишься на себя после официальной работы, то и время, и силы есть всегда.

Скажите, о какой проблеме с нехваткой денег идет речь? Если есть идея, а она бесплатная, то речь может идти о нехватке времени, здоровья, ума, но не о деньгах.

*Потерпев неудачу, подумай и начинай сначала. Или вообще не начинай, но только подумай.*

## **ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**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*

Вхождение России в рыночную экономику предопределило трансформацию политических, социальных, социально-психологических и экономических факторов среды, в которой находятся субъекты управления. Предпринимательство в нашей стране находится вместе с развитием рыночной экономики в стадии становления, равно как и научно-методические подходы к его организации и определению эффективности деятельности. Одной из первостепенных задач коммерческих организаций в условиях рыночных отношений является повышение эффективности их функционирования [2]. Чем эффективнее функционирует предпринимательская организация, тем устойчивее экономика региона, увеличиваются поступления средств в бюджет и государственные внебюджетные социальные фонды, растет численность рабочих мест, сокращается уровень безработицы, повышается уровень материального положения наемных работников.

Одной из первостепенных задач коммерческих организаций в условиях рыночных отношений является повышение эффективности их функционирования [5].

Эффективность производства – важнейшая качественная характеристика хозяйствования на всех уровнях. Под экономической эффективностью производства понимается степень использования производственного потенциала, которая выявляется соотношением результатов и затрат общественного производства. Чем выше результат при тех же затратах, чем быстрее он растет в расчете на единицу затрат общественно необходимого труда, или чем меньше затрат на единицу полезного эффекта, тем выше эффективность производства [3].

Суть проблемы повышения экономической эффективности производства состоит в том, чтобы на каждую единицу трудовых, материальных и финансовых ресурсов добиваться существенного увеличения объема производства продукции.

Это, в конечном счете, означает повышение производительности общественного труда, что и является критерием повышения эффективности производства.

Длительное время в среде экономистов велась дискуссия о том, с помощью какого показателя можно наиболее объективно определять эффективность производства. Предлагались различные формулы, но каждая из них имела свои положительные и отрицательные стороны, достоинства и недостатки. И поскольку ни один из предлагаемых показателей не может выступать в качестве универсального, для оценки эффективности производства была введена система показателей, в которой показатели оценки и планирования повышения экономической деятельности были объединены в четыре группы (и, таким образом, экономическая эффективность рассматривается как многомерное явление):

- 1) обобщающие показатели экономической эффективности производства;
- 2) показатели эффективности использования труда;
- 3) показатели эффективности использования основных фондов, оборотных средств и капитальных вложений;
- 4) показатели эффективности использования материальных ресурсов [3].

На практике очень многие фирмы не представляют себе, какая часть общих косвенных затрат реально уходит на конкретный товар, территорию или целевую группу потребителей (сегменты рынка). Это происходит из-за неясности при отнесении определенных видов издержек. Например, затраты на упаковку можно с одинаковой обоснованностью отнести к затратам на продвижение, сбыт или производство продукции. В связи с этим многие авторы констатируют следующие ошибки предприятий: бюджеты на сбытовую деятельность для отдельных товаров чрезмерно велики, бюджеты других товаров чрезмерно малы.

Многие затраты на сбытовую деятельность, относящиеся к конкретным сегментам рынка, не распределяются и классифицируются как не разносимые.

Кроме того, целесообразность многих затрат на сбытовую деятельность вызывает очень много вопросов. Многие западные методики и техники продвижения продаж в российских условиях просто не работают или дают отрицательный результат. Специалисты часто задают вопрос: «На каком этапе развития бизнеса затраты на аналитический маркетинг экономически оправданы?» Ответ, по их же



мнению, зависит от величины продуктовой линии компании, степени ее диверсификации, финансовых возможностей и, возможно, амбициозности планов. Но это не единственный вопрос, возникающий в связи с затратами на маркетинг. Руководство компаний волнуют также вопросы об оптимальности рекламного бюджета и других затрат на сбытовую деятельность. Так что своевременность и размер затрат на маркетинг каждый определяет для себя сам.

Одной из важных задач при оценке предпринимательской деятельности является определение критериев и показателей, ее характеризующих. При изучении эффективности предпринимательской деятельности, следует различать критерий и показатели эффективности коммерческой деятельности, в целом, его подразделений, использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, а также эффективность организационной структуры управления. Критерий – отличительный признак, мерило, на основании которого дается оценка какого-либо явления. Показатель характеризует этот критерий с количественной стороны [2].

Обобщающие и частные критерии оцениваются на основе системы показателей. К обобщающим показателям оценки общей эффективности предпринимательской деятельности коммерческих организаций относятся: рентабельность основного капитала, собственного капитала, реализации продукции и затрат. Специфика деятельности отдельных структурных подразделений определяет состав обобщающих показателей ее эффективности. Таким образом, для различных подразделений предприятия (снабжение, сбыт, производство и т. п.) могут быть разработаны собственные обобщающие показатели эффективности.

К частным показателям оценки общей эффективности предпринимательской деятельности коммерческой организации относятся: фондоотдача, коэффициент оборачиваемости оборотных средств, производительность труда, коэффициент доходности инвестиций и т. д. Подобные частные показатели применимы и для отдельных структурных подразделений коммерческой организации, но при этом необходимо учитывать то, что показатели, характеризующие критерий эффективности инвестиционной деятельности должны рассчитываться лишь для подразделений ее осуществляющих.

Стимулирование активности персонала отдельных структурных подразделений в рамках достижения высоких результативных показателей может происходить по нескольким направлениям, материальное стимулирование, мотивация, контроль и т. п. Однако

наиболее доступным инструментом повышения эффективности является оценка и контроль влияния каждого подразделения на эффективность функционирования организации. Оценивать результаты деятельности отдельных структурных подразделений необходимо с учетом их способности оказывать непосредственное влияние на эффективность предпринимательской деятельности в целом. При этом огромное значение имеет правильное определение количественных и качественных показателей, необходимых для оценки. Эффективная деятельность структурного подразделения коммерческой организации – это не только высокая результативность, но и всесторонняя социальная защищенность работников, благоприятный морально-психологический климат, комфортные условия труда, широкие возможности для самореализации личности [1].

От объективности и точности оценки результатов деятельности предприятий во многом зависит эффективность работы по совершенствованию систем управления как на макро, так и микроуровне. Сложность такой оценки заключается в том, что сами показатели работы предприятий зачастую оказываются довольно противоречивыми. В этой связи для всесторонней оценки деятельности хозяйственного объекта наиболее значимые финансово-экономические показатели в процессе анализа результатов работы предприятий предлагается объединить в один интегральный показатель[3].

Оценка экономической эффективности предпринимательской деятельности должна осуществляться в несколько этапов. На первом этапе осуществляется отбор показателей общей эффективности деятельности коммерческой организации, на основании которых будет осуществляться ее оценка. Следующий этап предполагает выявление подразделений коммерческих организаций, оказывающих влияние на ее эффективность. На третьем этапе определяются факторы и показатели оценки эффективности деятельности отдельных подразделений. Четвертый этап представляет собой блок расчета показателей для оценки эффективности отдельных подразделений отчетного периода, пятый – расчет гибкого интегрального показателя оценки эффективности предпринимательской деятельности отчетного периода. На последующем этапе осуществляется формирование базы данных о значениях показателей эффективности деятельности отдельных подразделений и в целом коммерческой организации. Седьмой этап предполагает оценку эффективности предпринимательской деятельности в отчетном периоде. На основании оценки величины и его

сравнения со значениями данного показателя в прошлых периодах делается вывод о тенденциях его изменения.

Разработка мероприятий по совершенствованию деятельности служб снабжения должна планироваться на основании улучшения разработанных частных показателей, что позитивно скажется и на общей эффективности коммерческой организации.

#### **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/>

## **ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Выборнова В.В., канд. экон. наук, проф.,  
Серкова В.И. магистр**

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

На сегодняшний день, в период нестабильной экономики, вызванной сложившейся политической ситуацией в мире, повлекшей за собой кризисные явления, а также введение экономических санкции против России, побуждает Правительство Российской Федерации, как на федеральном, так и на региональном уровнях власти глубже проанализировать имеющиеся ресурсы экономического роста.

Экономическое поведение регионов России в настоящее время должно базироваться на повышении своей конкурентоспособности путем сохранения и эффективного использования имеющихся или созданных конкурентных преимуществ, а также постоянного формирования и реализации новых, соответствующих внешним условиям.

К наиболее действенным факторам конкурентоспособности в современных условиях глобализации можно отнести и развитие малого предпринимательства. Становится очевидным, что именно развитие малых предприятий сыграет одну из главных ролей в обеспечении решения многих экономических, социальных проблем, включая формирование конкурентной среды, насыщение рынка товарами и услугами, борьбу с безработицей, увеличение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. Поэтому одной из приоритетных задач федерального и регионального уровня должно стать развитие малого предпринимательства.

Основанием для этого стали существенные преимущества малого бизнеса, к которым можно отнести и быструю адаптацию к изменяющимся условиям рынка, и большую независимость действий, и гибкость при принятии управленческих решений; и относительно небольшие затраты при осуществлении производственно-хозяйственной деятельности, и возможность самореализации, и незначительная потребность в стартовом капитале, и быстрая реакция на изменение спроса покупателей.

Одной из острых проблем современного этапа преобразований в экономике страны является стимулирование и повышение

предпринимательской активности, обеспечивающее устойчивый рост экономики. Налоговая система является немаловажным звеном в решении этой проблемы. Она должна обеспечивать финансовыми ресурсами бюджет государства и создавать стимулы к занятию предпринимательской деятельностью.

Малый бизнес в Белгородской области является одним из перспективных и динамично развивающихся секторов экономики и довольно гибко подстраивается под изменения.

Основными показателями развития малого бизнеса выступают:

- оборот малых предприятий;
- число малых предприятий на 1 тысячу жителей;
- удельный вес численности работников малых предприятий в общей численности занятых в экономике региона.

В Белгородской области малый бизнес развивается достаточно динамично, пополняет бюджет налогами, создавая рабочие места, производит качественные товары и услуги.

Динамика изменений количества малых предприятий в Белгородской области имеет скачущую тенденцию (рис.1). В 2013 году это количество составило 24684 ед., к 2014 году оно сократилось на 1,35% и достигло значения 24351 ед. В 2015 году число малых предприятий сократилось еще на 12,85% и установилось на уровне 21222 ед. В 2016 году количество малых предприятий увеличилось до 24450 ед., а в 2017 году сократилось до 23266 ед.

Причиной сокращения количества данных предприятий является как их финансовая несостоятельность, так и сворачивание бизнеса из-за ухудшения экономической ситуации.

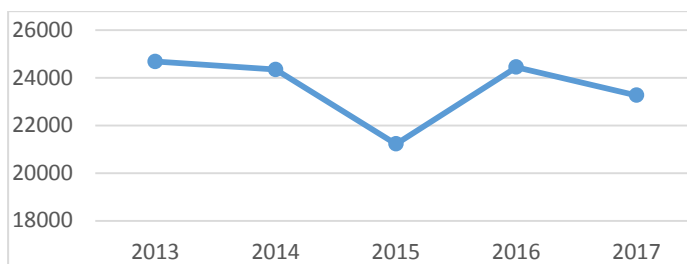


Рисунок 1 - Динамика изменений количества малых предприятий в Белгородской области

Такая неоднозначная ситуация, несмотря на достаточно эффективную деятельность малого предпринимательства в Белгородской области, связана с проблемами правового, финансово-экономического и административного характера, способствующих снижению конкурентоспособности предприятий малого бизнеса. Поэтому необходимо рассматривать эти проблемы в комплексе.

По данным общественной организации «Деловая Россия», практически каждый второй предприниматель страны уверен, что главной преградой успешному развитию бизнеса является высокое налогообложение. Недопустимо высокой считают ставку НДС около 61 % опрошенных бизнесменов, а 75 % — ставки страховых взносов.

Увеличение налоговой нагрузки году в совокупности с иными негативными факторами, привело к росту числа предприятий ушедших в теневую экономику, за счет компаний, преимущественно малого и среднего бизнеса.

Налоговым Кодексом РФ предусмотрено, что малые предприятия имеют возможность выбрать между налогообложением по традиционной системе и специальными режимами налогообложения, предусматривающими замену ряда основных налогов, упрощение расчета налоговой базы и сокращение налоговой нагрузки на малый бизнес по сравнению с обычной системой налогообложения.

В соответствии со статьей 18 НК РФ к специальным налоговым режимам относятся:

- 1) упрощенная система налогообложения (УСН);
- 2) система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог, ЕСХН);
- 3) система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД);
- 4) патентная система налогообложения;
- 5) система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции. Введение упрощенной системы налогообложения (УСН), единого налога на вмененный доход (ЕНВД) и переход большинства индивидуальных предпринимателей на указанные системы налогообложения значительно сократили налоговую нагрузку на малый бизнес.

Упрощение бухгалтерского учета является одним из плюсов применения УСН. У бухгалтеров малых предприятий теперь нет необходимости ведения громоздкого бухгалтерского учета. Теперь учет ведется с использованием Книги учета доходов и расходов, которая предусматривает более простой порядок ведения бухгалтерских

записей. Это экономит деньги на оплату услуг бухгалтера, приобретение канцелярских товаров и специализированного программного обеспечения, ведь теперь учет может вести сам индивидуальный предприниматель, без использования дорогостоящей оргтехники. Применение УСН дает предпринимателям возможность переносить полученные убытки на последующие налоговые периоды. Предприниматель должен тщательно следить, чтобы суммы полученных доходов в течение года, а также величины остаточной стоимости объектов основных средств не превысили установленного налоговым кодексом лимита. Если это все-таки произойдет, то предприниматель обязан возвратиться на основной режим уплаты налогов.

Однако, следует иметь в виду, что УСН имеет недостатки и определенные ограничения. С целью повышения эффективности УСН необходимо предусмотреть возможность зачета налога на добавленную стоимость, так как налогоплательщики, применяющие УСН, являются экономически невыгодными контрагентами для налогоплательщиков, применяющих иные режимы налогообложения, из-за невозможности зачета уплаченного налога на добавленную стоимость.

При применении ЕНВД независимо от финансового результата налог для определенных видов деятельности часто становится тяжелым налоговым бременем, который негативно отражается на работниках, в то время как именно увеличение рабочих мест является основной задачей малого бизнеса.

Специальные налоговые режимы применяются компаниями розничной торговли, компаниями, оказывающими услуги, главным образом физическим лицам, а так же компаниями, основной вид деятельности которых — сдача помещений в аренду. В большей степени именно они пострадали от увеличения ставок страховых взносов, высокие ставки заставили практически все компании возвратиться к «серой» заработной плате. При этом компании, применяющие специальные системы, практически не взаимодействуют со средним и крупным бизнесом, так как работают без НДС.

Стоит отметить, что в ближайшем будущем налоговые послабления для субъектов малого предпринимательства, включая повышение предельного порога доходов, позволяющего применять упрощенную систему налогообложения, не предусматриваются.

Существует и такая проблема малого бизнеса, как постоянные изменения в налоговом законодательстве. По сути, малые предприятия не успевают приспособиться к нововведениям в налогообложении,

а государственные органы вовремя не ощущают их последствия через изменения в величине собираемых налогов. Предприниматели не получают полной и достоверной деловой информации о различных аспектах ведения бизнеса, причем комплекс консультаций по интересующим вопросам предприниматель может получить только в Белгороде.

Много недовольства и претензий со стороны предпринимателей вызывает и существующая объемная система заполнения налоговых деклараций и бухгалтерской отчетности. Становится очевидным, что законодательная база по налогообложению, ведению учета, составлению и предоставлению отчетности должна быть построена так, чтобы не ставить субъекты малого и среднего бизнеса в такие условия, при которых они в массовом порядке будут идти на нарушение закона. Предпринимателям необходимо понимать, что добиться снижения налоговой нагрузки можно путем оптимизации налогообложения законными способами, прямо вытекающими из нормативно-правовых документов, регулирующих налогообложение и порядок исчисления налогооблагаемой базы, более эффективной организации учета, грамотного составления учетной политики.

Заметное изменение существующей ситуации к лучшему возможно при постепенном понижении уровня налогов, усилении контроля со стороны государства, а также при обеспечении правоохранительными органами достаточных гарантий обеспечения безопасности ведения малого бизнеса. Увеличение налоговых поступлений от малого бизнеса станет следствием роста количества порядочных, законопослушных налогоплательщиков и вывода из тени значительных денежных средств.

Правительством Белгородской области разработаны механизмы поддержки, которые охватывают очень большой круг предпринимателей — от впервые открывающих свое дело, до тех, кто имеет достаточный опыт работы в этом секторе экономики.

Одной из основных программ является долгосрочная целевая программа «Повышение инвестиционной привлекательности города и формирование благоприятного предпринимательского климата на 2015 - 2020 годы», утвержденная постановлением Правительства области от 12 ноября 2014 года № 233, включающая комплекс мероприятий, обеспечивающих рост экономики за счет открытия новых субъектов предпринимательства, создание новых рабочих мест, реализация активной политики, направленной на улучшение инвестиционного климата, повышение доли инновационной продукции в общем объеме производства, увеличение туристического потока в наш город,



повышение качества и безопасности товаров и услуг в сфере торговли, общественного питания, бытового обслуживания.

Поэтому можно сделать вывод, что государственная концепция о равнозначной налоговой нагрузке на различные экономические субъекты в практике себя не оправдывает. Гораздо более целесообразными выглядит осуществление комплексных действий, направленных на сохранение малого предпринимательства и вывод его из теневой экономики, при сохранении поступлений в бюджет от компаний крупного бизнеса.

#### **Список литературы:**

1. Выборнова, В. В. Перспективы развития предпринимательской деятельности в России: монография / В. В. Выборнова, Л. Г. Романович, К. И. Логачев и др. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2011. – 132 с.
2. Селиверстов Ю.И., Левченко А.С., Королева Н.В. Проблемы совершенствования системы государственной антикризисной поддержки малого и среднего предпринимательства Белгородской области: монография. Белгород, 2015. С. 10.
3. Таранова О.С. Белгородская область в цифрах. 2017: Крат. стат. сб./Белгородстат. – 2017. - 106 с.
4. Муниципальная программа «Повышение инвестиционной привлекательности города и формирование благоприятного предпринимательского климата на 2015 - 2020 годы» [Электронный ресурс] – 2014 г. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/432805802>

## ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ АУТСОРСИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

**Герасимов А.В., ст. преподаватель**  
*ГОУ ВПО ЛНР «Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко»*

В современном мире успешная деятельность любого предприятия, организации, учреждения (далее - предприятие) заключается в способности минимизировать свои расходы, обеспечивая при этом высокое качество товаров и услуг. Итак, как повысить эффективность деятельности предприятия с помощью нетипичных форм занятости, при существенном снижении его расходов во время финансово-экономического кризиса? Как с помощью аутсорсинга предприятие может обеспечить работой своих работников, если в определенный промежуток времени на нем нет достаточного объема работы? Как можно сократить расходы на содержание большого штата работников определенного подразделения, воспользовавшись услугами аутсорсинговой компании? Ответам на эти и другие вопросы и посвящена предлагаемая статья.

Итак, аутсорсинг (от англ. Out и sourcing – внешний источник) – это процесс передачи части функций по обслуживанию деятельности предприятия сторонним подрядчикам или поставщикам, при условии обеспечения ими соответствующего уровня качества и эффективности их выполнения на основе трансформации или обновления бизнес-процессов и технологий, а также возможностью перехода части персонала предприятия к предприятию-поставщику (аутсорсеру) [2].

Отметим, что целью аутсорсинга как инструмента управления является повышение рыночной стоимости предприятия благодаря улучшению результатов его деятельности, снижению затрат и рисков, повышению конкурентоспособности продукции путем привлечения внешних контрагентов, которые специализируются на выполнении определенных, как правило, не профильных для предприятия, производственно-хозяйственных функций.

Аутсорсинг, связанный с наймом персонала, называется аутстаффинг. Аутстаффинг (от англ. Out и staffing – внешний персонал) – это процесс вывода части персонала предприятия (т.е. сокращение численности штатного персонала) в так называемое кадровое агентство (предприятие-провайдер) с целью предоставления их услуг заказчику (третьей стороне) [3].

На практике аутстаффинг подразделяют на:

- лизинг персонала (от англ. Lease - арендовать), при котором требуемый заказчику персонал находится в штате провайдера, а заказчик в случае необходимости привлекает определенного работника для выполнения необходимых работ с целью устранения несоответствия между имеющимися человеческими ресурсами и потребностью в них;

- подбор временного персонала, суть которого заключается в том, что кадровое агентство привлекает работника согласно заявке заказчика, заключает с ним трудовой договор, а на работу направляет к заказчику;

- вывод персонала за штат, при котором предприятие увольняет своих постоянных работников (выводит из штата), а провайдер вводит (принимает) их в свой штат.

Заметим, что в последнем случае предприятие остается для уволенных работников фактическим работодателем, но формально они находятся в штате аутсорсингового предприятия, платит им зарплату, а также осуществляет все необходимые отчисления в бюджет и социальные фонды.

Обратим внимание, что главное преимущество для предприятия, которое выводит своих работников с помощью аутсорсинга, заключается в сокращении расходов на содержание большого штата персонала, тем самым повышаются финансовые показатели его деятельности.

Таким образом, аутсорсинг позволяет регулировать количество работников, не изменяя при этом фактическую численность персонала.

Кроме того, аутсорсинг выгодно использовать тем предприятиям, которые:

- занимаются сезонными видами экономической деятельности;
- реорганизовываются;
- находятся в условиях кризиса, имея большой штат сотрудников.

Следует помнить, что расходы на содержание персонала включают в себя:

- фонд заработной платы и отчисления с фонда оплаты труда;
- расходы на подбор кандидатов;
- оплату социального пакета и льготы определенным категориям работников;
- расходы на обеспечение охраны труда;
- обучение, переподготовку и повышение квалификации работников;

- расходы на содержание рабочих мест (освещение, отопление, уборка и т.п.);

- а также другие расходы на персонал, специфические для каждого предприятия (например, содержание столовой для работников, проведение корпоративных праздников и т.д.).

Отметим, что для большинства предприятий сокращения расходов на персонал является основной статьёй, на которой в условиях кризиса пытаются сэкономить. Однако, оптимальное использование аутсорсинга на предприятии возможно при следующих условиях:

- в случае вывода за штат не менее 50 работников;
- продуманной оптимальной мотивации персонала, при нивелировании процессов коллективного трудового конфликта;
- аутсорсинг не всегда можно применить ко всем категориям работников (в среднем около 50,0% должностей, выведенных за штат, относятся к административным должностям, 20,0% - финансовых работников среднего звена, сохраняется тенденция вывода IT-специалистов).

Итак, главными преимуществами вывода персонала из предприятия с помощью аутсорсинга является:

- материальная выгода в виде экономии предприятия на налогах и всех видах социальных отчислений, оплаты больничных и отпусков, поскольку работник не числится в его штате;

- упрощение управленческого процесса. Аутсорсинг дает возможность предприятию-заказчику не тратить силы своего менеджмента на управление кадрами непрофильных подразделений;

- уход от необходимости решения трудовых конфликтов. При аутсорсинге работник находится в штате провайдера и должен быть социально защищен именно там, где он официально трудоустроен.

Регулирование аутсорсинга на законодательном уровне в разных странах мира имеет свои особенности. Например, в Украине в настоящее время аутсорсинговые услуги юридически оформляются, прежде всего, как хозяйственные или гражданско-правовые сделки. Статьей 67 Хозяйственного кодекса Украины от 16.01.2003г. № 436-IV [1], установлено, что:

1) отношения предприятия с другими предприятиями, гражданами во всех сферах хозяйственной деятельности осуществляются на основе договоров;

2) предприятия свободны в выборе предмета договора, определении обязательств, других условий хозяйственных

взаимоотношений, которые не противоречат законодательству Украины.

Таким образом, любое предприятие имеет право заключать договор, предметом которого является получение / предоставление аутсорсинговых услуг. То есть, выводя работника с предприятия с помощью аутсорсинга, работодателю прежде всего необходимо заключить договор с другим предприятием.

В случае использования бизнес-аутсорсинга, когда на стороне выполняются определенные работы, это может быть:

- договор подряда. Например, в Украине, его заключение регламентируется главой 61 Гражданского кодекса Украины от 16.01.2003г. № 435-IV [4] (далее - ГКУ);

- договор о предоставлении услуг. В Украине заключается в соответствии с главой 63 ГКУ.

Однако, при выводе работников с предприятия с помощью аутсорсинга персонала (аутстаффинга), они фактически заимствуются кадровому агентству. Оговоримся, что человек не может быть предметом договора найма. Хотя договор на оказание аутсорсинговых услуг является договором о предоставлении услуг по найму персонала.

Таким образом, предприятие может обеспечить работой своих работников, если в определенный промежуток времени на нем нет достаточного объема работы с помощью аутсорсинга, временно выведя персонал, который кадровое агентство зачислит в свой штат. В этом случае аутсорсинговой услугой будет не только предоставление работников заказчику, но и их поиск, и формальное трудоустройство предприятием-провайдером.

Как показывает практика, легализация таких отношений происходит посредством заключения смешанных договоров. Например, в Украине, согласно ч. 2 ст. 628 ГКУ [4], стороны имеют право заключить договор, в котором содержатся элементы различных договоров, то есть смешанный договор. При этом к отношениям сторон по смешанному договору применяются в соответствующих частях положения актов гражданского законодательства о договорах, элементы которых содержатся в смешанном договоре, если иное не установлено договором или не вытекает из существа смешанного договора. В нашем случае такой договор будет называться договором о предоставлении персонала.

Отметим, что предметом такого договора будет предоставление услуг по подбору, подготовке и предоставлению заказчику работников за определенную плату и на определенный срок. В обязанности

заказчика входит обеспечение такого персонала (работника) всеми необходимыми условиями. Права и обязанности сторон в отношении работника должны быть четко определены, так же как и взаимная ответственность за невыполнение таким работником условий договора.

После заключения договора о предоставлении услуг аутстаффинга работники путем перевода оформляются на работу в кадровое агентство. В свою очередь, последнее с каждым работником заключает трудовой договор и оформляет командировку на предприятие заказчика. Далее предприятие-заказчик заключает с работником договор подряда на выполнение соответствующего объема работ.

Подводя итог проведенному анализу теоретических и практических проблем применения аутсорсинга на предприятии, сделаем обобщающий вывод:

- аутсорсинг является достаточно эффективной нетипичной формой занятости;
- применение аутсорсинга в практике управления предприятием ведет к существенному снижению его расходов во время финансово-экономического кризиса.

#### **Список литературы:**

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003р. № 436-IV URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/436-15> (дата обращения: 11.02.2018).
2. Деркач Т. Работник «напрокат»? (аутсорсинг, аутстаффинг и лизинг персонала) URL: <http://www.buhgalteria.com.ua/Hit.html?id=1659> (дата обращения: 21.02.2018).
3. Загородній А.Г. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства URL: <http://isct.ru/articles/article-35/> (дата обращения: 21.02.2018).
4. Цивільний кодекс України від 16.01.2003р. № 435-IV URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата обращения: 11.02.2018).

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ HR-ПРОЦЕССОВ

**Гладкова И.А.**

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

В настоящее время отмечается ярко выраженная тенденция к изменению подходов к построению организации. Это выражается в переходе от жестких иерархических структур к более гибким матричным схемам взаимодействия, основанных на проектном управлении и совместной работе. При этом появляется больше возможностей для привлечения удаленных сотрудников.

В связи, чем все более актуальными становятся механизмы управления проектами, а также инструменты, которые задействуют ресурсы социальных сетей, механизмы предоставления непрерывной обратной связи с помощью мобильных устройств. Служба управления персоналом в новых условиях должна разрабатывать и применять инструменты, позволяющие эффективно управлять обучением временных сотрудников. В некоторых организациях в HRM-системе создается специальный модуль для планирования деятельности и обучения временных сотрудников в организации.

Если в недавнем прошлом сотрудники занимали одну должность и выполняли одну и ту же профессиональную деятельность на протяжении длительного времени, то в современных условиях средний уровень нахождения в одной должности составляет около 5-ти лет. Данный факт свидетельствует о необходимости постоянного развития не только в своей текущей профессии, но и о потребности обучения при смене вида профессиональной деятельности. Таким образом, учиться придется непрерывно, для чего необходимы удобные инструменты и решения.

В связи с чем, все большую популярность в организациях приобретает адаптивное обучение и тестирование на основе компетенций или профилей знаний. При этом при организации обучения персонала также активно применяются современные информационные технологии.

Так отмечается тенденция к организации непрерывного обучения в любое время в любом месте, в том числе на различных устройствах, использование мобильного контента.

Следует отметить, что каждая система обучения может иметь различные варианты интерфейсов, внутри которых реализован определенный набор инструментов. Это может быть традиционный учебный портал, мобильный портал, мобильное приложение (для онлайн и оффлайн-обучения), нестандартные интерфейсы (например, чат-боты) [1].

Следует отметить, что большая часть внедрений дистанционного обучения в организациях ограничиваются именно традиционным учебным порталом внутри корпоративной сети. Вместе с тем, учитывая требования к мобильности и к качеству электронного контента, в настоящее время традиционного портала уже недостаточно для организации эффективного e-learning. Планируя внедрение мобильных порталов и приложений, необходимо тщательно проанализировать, действительно ли сотрудникам организации подойдет такое обучение.

Традиционным решением HR-портала, обычно, является сайт внутри корпоративной сети с доступом из ноутбука или стационарного компьютера. Современный подход к HR-порталу выдвигает требования к доступу из любой точки мира с помощью любого мобильного устройства. Мобильность HR-портала имеет ряд очевидных преимуществ: позволяет оперативно наладить коммуникации, работать offline (в том числе с мультимедийным контентом), дает постоянную обратную связь. Вместе с тем, мобильность требует осторожного подхода. Возможными сложностями с применением мобильного портала могут стать угрозы нарушения информационной безопасности. Также может возникнуть вопрос интеграции «облачного» решения во внутреннюю корпоративную сеть. Не стоит совершать ошибок, полностью отвергая старые решения. Гораздо разумнее рассматривать мобильность портала как эволюционное развитие традиционных HR-систем и расширение возможностей.

Использование информационных технологий применяется и для оптимизации такого HR-процесса, как адаптация персонала. В процессе адаптации новый сотрудник должен познакомиться с большим массивом информации: внутренними процедурами, нормативными документами, описаниями бизнес-процессов, организационной структурой.

Самый распространенный способ автоматизации этой задачи – создание на HR-портале корпоративной информационной системы раздела, посвященного адаптации. Этот раздел может содержать общие для всех новых сотрудников документы, а также подразделы со



специфическими материалами для определенных подразделений и должностей.

В последнее время организации стараются перевести существенную часть обучения новых сотрудников в электронную форму и проводить его с помощью электронных курсов или в форме вебинаров. Иногда, для экономии времени опытных сотрудников, которые могут обладать некоторым багажом знаний на момент начала работы в новой компании, настраивается процедура входного тестирования, по итогам которого определяется уровень профессиональных компетенций нового сотрудника. Если он достаточный, то сотрудник и руководитель информируются об этом, в противном случае назначается обучение (электронные курсы, тренинги или вебинары).

Безусловно, тенденция «поиска талантов» становится все более актуальной. Имея одни и те же знания и технологии, компании могут достигать разного уровня развития. Некоторые становятся более успешными, другие – менее. И причина в том, что наличие уникальных знаний и технологий уже не является конкурентным преимуществом. Фокус успеха компании смещается в сторону людей, которые придумывают новые решения и технологии, оптимизируют бизнес-процессы и благодаря которым организация становится более эффективной. Поэтому данный тренд свидетельствует об акцентировании внимания на качественном подборе персонала.

Если говорить об информационных технологиях, которые позволяют оптимизировать HR-процесс подбора персонала, то следует отметить, что в современных организациях используются механизмы максимально комплексного подхода к автоматизации рекрутмента, инструменты интеграции с социальными сетями и сайтами по поиску работы, новые инструменты видео-интервью и online-тестирования кандидатов на вакантную должность.

В настоящее время прогрессивные компании все больше внимания уделяется формированию и развитию имиджа привлекательного работодателя. В любой крупной организации рейтинг привлекательности вакансий для потенциальных сотрудников зависит как от внешних, так и от внутренних факторов. К внешним факторам относятся актуальное состояние отрасли, количество основных компаний-конкурентов и их открытых вакансий, общие тенденции рынка труда в РФ на конкретный момент времени. Внутренние факторы – это, безусловно, бренд компании, индекс доверия к работодателю, соблюдение норм трудового законодательства, уровень

организационной культуры и предоставляемые условия работы, ориентация на развитие персонала [2].

Очевидно, что эффективные имиджевые инструменты невозможны без конкурентоспособного уровня зарплаты, а атмосфера внутри коллектива во многом зависит от выстроенных бизнес-процессов в организации в целом.

В современных динамичных условиях изменяются подходы к оценке персонала. В частности отмечается уменьшение периода проведения оценки. Процедура оценки персонала позволяет получить детальную, максимально достоверную картину состояния кадрового состава организации на период исследования и предложить пути решения выявленных проблем. Современные, наиболее перспективные методы оценки направлены на оценку не только актуального состояния уровня профессионализма работника, но и его потенциала. Используются новые подходы к автоматизации оценки персонала, новые механизмы для описания оценочных форм и процедур.

Все более активно в системе управления персоналом применяется такой тренд, как BigData. Для осуществления бизнес-процессов в масштабах предприятия необходимо, чтобы руководители своевременно получали надежные данные для принятия управленческих решений, а работники получали оперативную информацию для выполнения своих функций. Функцию информационной поддержки принятия управленческих решений успешно выполняет аналитика Big Data.

Big Data представляет собой подход к обработке данных, который изначально использовался в IT-сфере. Этот термин обозначает умение управлять большими массивами данных. HR-службы тоже управляют данными, ведут статистику. Менеджеры по персоналу оперируют показателями, которые связаны с HR-процессами. Например, учитывают увольнения, фиксируют, к какой категории относится покинувший организацию персонал, а затем на основании этого рассчитывают текучесть кадров и анализируют причины. Другой пример: по количеству вакансий, закрываемых менеджерами по подбору, выявляют динамику, сезонные спады и рост, прогнозируют загруженность рекрутеров компании на будущие периоды и т.п.

По мнению экспертов, аналитика Big Data способна повысить рентабельность производственных предприятий на 10–12%, а в сервисных компаниях эта цифра может достигать 80% [3].

### **Список литературы:**

1. Червонцева Н. Решения компании WebSoft и 7 трендов современного HR/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа:URL.: <http://websoft-elearning.blogspot.ru/2017/09/websoft-7-hr.html> (Дата обращения: 24.04.2018)
2. Демененко И.А., Шавырина И.В. Клиентоориентированность персонала строительной организации в условиях социально-экономической турбулентности //Вестник БГТУ им. В.Г Шухова. 2018. № 4. С. 141-148.
3. Никитин С. Современные информационные технологии в управлении персоналом/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа:URL.: <https://www.molga.ru/news/detail.php?ID=252> (Дата обращения: 24.04.2018)

## РЕИНЖИНИРИНГ ПРОЦЕССА ПРОВЕДЕНИЯ ПЕРВИЧНЫХ ОЦЕНОЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ В СТРУКТУРЕ КОРПОРАТИВНОГО УНИВЕРСИТЕТА

**Гридина В.В., ассистент**  
*Донецкий национальный университет*

**Актуальность работы.** Для развития производства, удержания конкурентных преимуществ каждому предприятию необходимо поддерживать высокий уровень квалификации персонала. Оценочные мероприятия позволяют определить уровень квалификации персонала на предприятии, а также оценивать компетенции работников, принимать решения и определять рекомендации по развитию трудового и интеллектуального потенциала предприятия [1]. Отмеченное свидетельствует о том, что проведение оценочных мероприятий способствует повышению эффективности персонала, как следствие повышение эффективности работы предприятия в целом, а также повышение уровня его конкурентоспособности [2].

**Анализ последних исследований и публикаций.** Исследованием вопросов проведения оценочных мероприятий занимались такие отечественные и зарубежные ученые, как О.С. Бернацкая [1], П.П. Лутовинов [1], А.В. Михайлова [2], Е.А. Борисова [3] и многие другие.

**Цель исследования.** Целью исследования является построение функциональных моделей существующего и предлагаемого процесса проведения первичных оценочных мероприятий в структуре корпоративного университета, основанных на процессном подходе, позволяющие поэтапно проследить оценочные мероприятия, определить «узкие» места и усовершенствовать процесс проведения первичных оценочных мероприятий.

Оценка персонала - это процесс определения эффективности деятельности сотрудников в реализации задач организации с целью последовательного накопления информации, необходимой для принятия дальнейших управленческих решений [3]. Опираясь на подход Борисова Е.А., можно сделать вывод о том, что оценочные мероприятия на предприятии – информационная база для принятия управленческих решений в области, как кадровой политики, так и развития предприятия в целом. Оценочные мероприятия – это ни просто инструмент решения поставленной задачи, заключающийся в оценке персонала с точки зрения соответствия/несоответствия, а интегральный показатель управления стратегией персонала и стратегией организации [2].

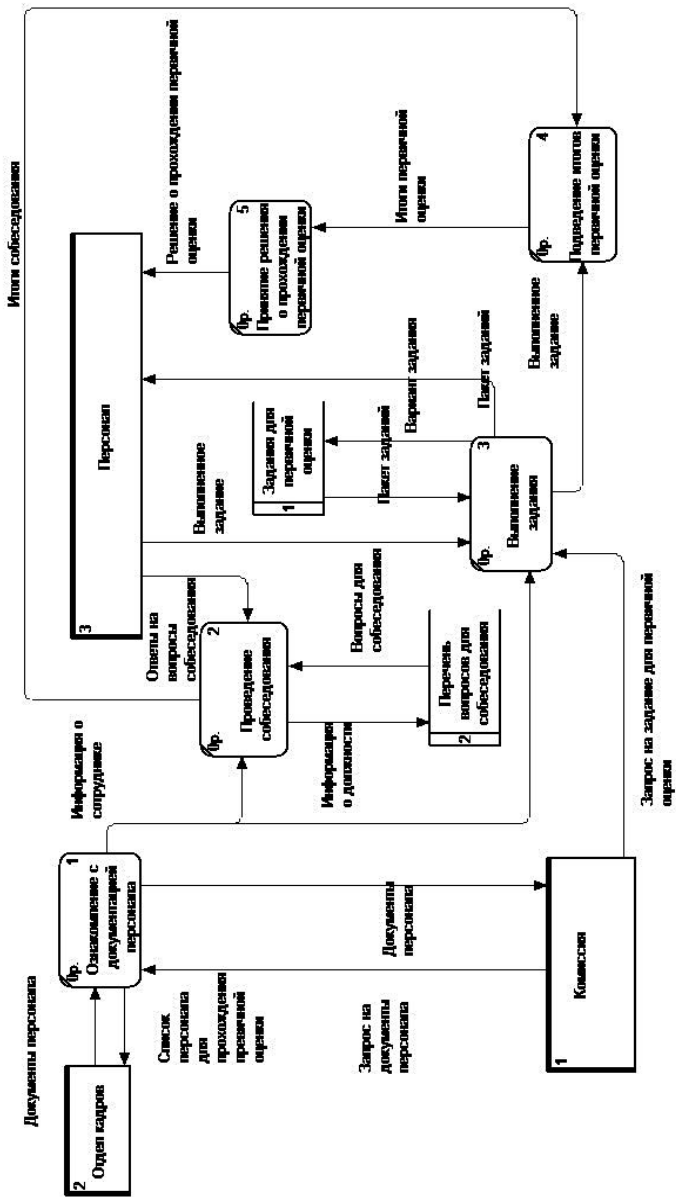


Рисунок 1 – Модель существующего процесса проведения первичных оценочных мероприятий

Построение функциональной модели существующего процесса проведения первичных оценочных мероприятий предлагается осуществить с помощью диаграммы потоков данных (DFD) и предлагается рассматривать как совокупность четырех подпроцессов, включающих ознакомление с документацией персонала, проведение собеседования, выполнение задания, подведение итогов оценочных мероприятий (рис. 1). Диаграмма потоков данных позволяет отобразить преобразование информации между подпроцессами при проведении первичной оценки персонала предприятия и используется как дополнение к модели IDEF0.

В рамках построенной модели существующего процесса для определения существующего уровня обученности персонала комиссией отправляется запрос в отдел кадров на получение документов на персонал, отдел кадров формирует документацию на персонал для прохождения аттестации и передает ее в аттестационную комиссию для ознакомления. После ознакомления аттестационной комиссией с документацией персонала, проводится собеседование, в ходе которого сотруднику, задается ряд вопросов в соответствии с его должностью. Выполнение задания начинается с получения пакета заданий персоналом, проходящим оценочные мероприятия, после завершения выполнения выполненное задание передается в комиссию. По результатам собеседования и выполнения задания оценивается уровень компетентности сотрудника. На основании полученной оценки принимается решение о прохождении сотрудником аттестации.

Создание и внедрение корпоративного университета на предприятии позволит частично автоматизировать проведение первичной оценки персонала предприятия за счет использования базы данных персонала, а также корпоративного портала, который является неотъемлемой частью функционирования корпоративного университета.

Под корпоративным университетом понимается инструмент, который обеспечивает предприятие квалифицированным персоналом в долгосрочной перспективе, а также служит средством формирования и реализации кадровой стратегии предприятия [4].

Предлагаемая модель процесса проведения первичных оценочных мероприятий реализуется следующими подпроцессами: ознакомление с документацией персонала, проведение собеседования, выполнение задания, подведение итогов оценочных мероприятий, принятие решения по итогам оценочных мероприятий (рис.2).

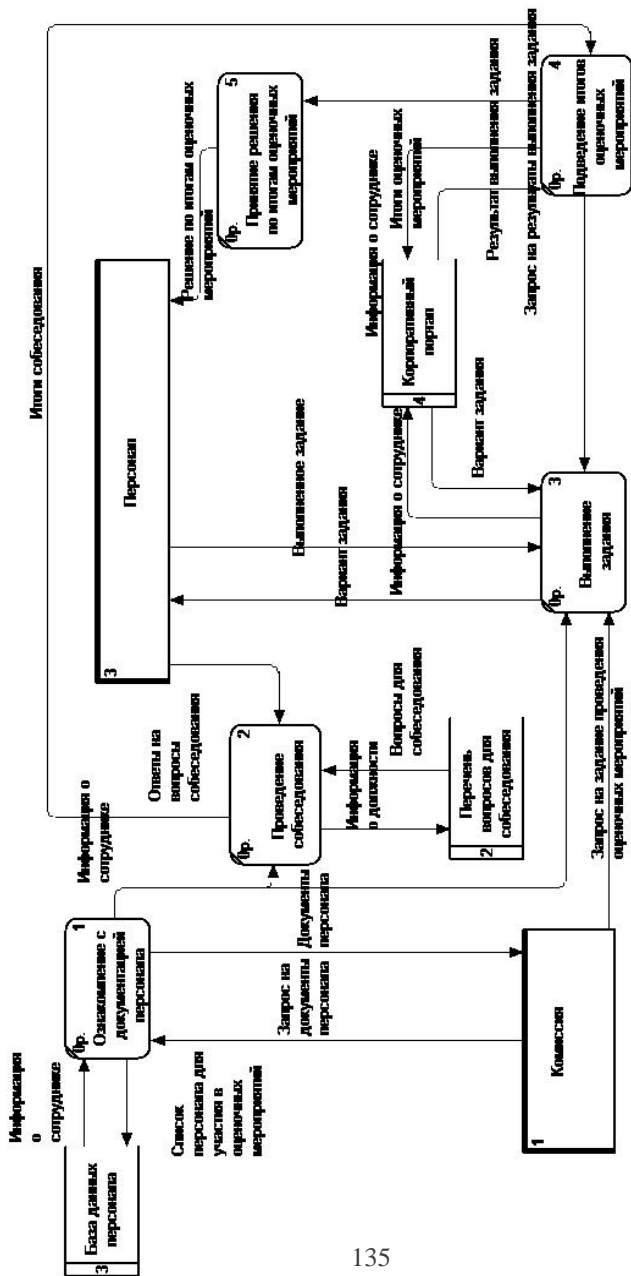


Рисунок 2 – Модель предлагаемого процесса проведения первичных оценочных мероприятий

В рамках построенной модели предлагаемого процесса для определения уровня обученности персонала комиссией отправляется запрос в базу данных для получения документов на персонал, база данных формирует необходимую документацию на персонал для прохождения первичных оценочных мероприятий и передает ее в комиссию для ознакомления. После ознакомления комиссией с документацией персонала, проводится собеседование на основе информации о персонале, в ходе которого сотруднику, задается ряд вопросов в соответствии с его должностью. Выполнение задания начинается с ввода информации о персонале, далее осуществляется выполнение задания на корпоративном портале, после завершения подводятся итоги оценочных мероприятий по результатам собеседования и выполнения задания. После подведения итогов принимается решение об успешности прохождения персоналом первичных оценочных мероприятий.

**Выводы и перспективы дальнейших исследований.** Таким образом, построена функциональная модель в с помощью диаграммы потоков данных (DFD), а также проведен анализ существующего процесса развития персонала предприятия, который позволил выделить ряд «узких мест», устранение которых предлагается осуществить с помощью частичной автоматизации проведения первичной оценки персонала предприятия за счет использования базы данных персонала, а также корпоративного портала

#### **Список литературы:**

1. Бернацкая О.С. Аттестация как процесс организации оценки трудового потенциала работника [Текст] / О.С. Бернацкая, П.П. Лутовинов // Организатор производства. – 2014. – № 4. – С. 35-43
2. Михайлова А.В. Аттестация как инструмент управления стратегией развития организации (на примере проектной организации) [Электронный ресурс] / А.В. Михайлова// Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/attestatsiya-kak-instrument-upravleniya-strategiy-razvitiya-organizatsii-na-primere-proektnoy-organizatsii>
3. Борисова Е.А. Оценка и аттестация персонала [Текст] / Е.А. Борисова. – Издательство: Питер, 2002. – 256с.
4. Гительман Л. Корпоративный университет: концепция, условия и этапы создания [Текст] / Л. Гительман, О. Исаев // Управление компанией. – 2005 – №7. – С. 30-34



## УКРЕПЛЕНИЕ ПОЗИЦИЙ РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

**Гриненко Г.П., канд. экон. наук, доц.**  
*Белгородский государственный технологический  
университет им. В.Г. Шухова*

В Российской Федерации транспорт - одна из крупнейших базовых отраслей экономики, важнейшая составная часть производственной и социальной инфраструктуры. Транспортные коммуникации являются материальной основой интеграции России в глобальную экономическую систему. Укрепление позиций на мировом рынке транспортно-логистических услуг означает развитие экономики страны и международных связей, становление независимой внешнеторговой политики.

В мировой экономике роль транспорта имеет двойственный характер. С одной стороны, транспортная инфраструктура и транспортные услуги должны соответствовать потребностям обеспечения стран, регионов и отраслей экономическими связями, наилучшим образом отвечая приоритетам социального и экономического развития. С другой стороны, транспорт является важным системообразующим фактором. Появление новых путей сообщения, морских портов, аэропортов, совершенствование транспортных технологий открывает новые возможности для развития мировой экономики. [1]

Глобальная логистика (global logistics), позволяет передавать идею интегрированных операций, выполняемых в международном масштабе. При физическом перемещении товаров через границы и при организации перевозок на большие расстояния возникают такие экономические проблемы, как уплата местных налогов и работа по местным тарифам, учет местных традиций, обычаев и законов. Правительства и международные организации оказывают поддержку развитию мировой торговли. Создано множество организаций. И в первую очередь это, Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Всемирная торговая организацию (ВТО)). Изменения произошли в области создания зон свободной торговли (Европейского союза (ЕС), Таможенного Союза ЕАЭС, Североамериканского соглашения о свободной торговле (NAFTA), свободной зоны Ассоциации государств юго-восточной Азии, АСЕАН (ASEAN) и Общего рынка стран Южной Америки (Mercosur)).

Глобализация экономики вызвала сильную конкуренцию среди предприятий за места расположения и размещения. Слияние предприятий и быстрое развитие информационно-коммуникационных систем только усиливают эти процессы. Глобализация экономики невозможна без хорошо функционирующей логистики. [2]

В развитии мировой транспортной системы необходимо учитывать влияние таких факторов как: международная унификация правовой базы транспортной деятельности; растущая концентрация перевозок и переработки грузов в системе международных транспортных коридоров и порталов, именно они формируют единую глобальную транспортную инфраструктуру; высокий уровень стандартизации транспортного оборудования и технологий; интеграция услуг различных видов транспорта, развитие интермодальных перевозок; создание многопрофильных интернациональных транспортных холдингов интеграция транспортного бизнеса.[3]

Рынок транспортно-логистических услуг в мире в стоимостном выражении за последние 8 лет вырос более чем в 2,5 раза. Крупнейшим рынком транспортно-логистических услуг остаются США (23,1%), на втором месте - европейские страны (19,2%, в том числе Германия - 3,8%). На долю Китая приходится 14,7%. Емкость отечественного рынка логистических услуг оценена экспертами на сумму 15-17 млрд. долл. США. [4]

Транспортная система Российской Федерации представляет собой совокупность транспортных средств и инфраструктуры действующей на территории страны. Транспортная сеть России – одна из наиболее обширных в мире.

Таблица 1 - Транспортная сеть России в 2016 году

№	Виды транспорта	Протяженность, тыс. км.	Грузооборот	
			млрд. тн- км	%
1	Железнодорожные пути сообщения	87	2344	45,2
2	Автомобильные дороги	984	234,5	4,5
3	Воздушные линии	600	6,6	0,1
4	Морской транспорт		42,8	0,8
5	Речные судоходные пути	115	64,7	1,2
6	Магистральные нефте- и газопроводы	210	2489	48,2
	Всего:		5182	100

*по данным Росстата*

Грузооборот транспорта России в 2016 году вырос на 1,8% по сравнению с показателем 2015 г. и составил 5,182 трлн тонно-километров, (по данным Росстата).

В частности, грузооборот железнодорожного транспорта увеличился на 1,6% - до 2,344 трлн т/км, автомобильного транспорта - на 0,8%, до 234,5 млрд т/км. Грузооборот трубопроводного транспорта вырос на 1,8% и составил 2,489 трлн т/км.

Грузооборот морского транспорта за 2016 г. вырос на 7,6% - до 42,8 млрд т/км, внутреннего водного транспорта - на 3,4%, до 64,7 млрд т/км.

Грузооборот воздушного транспорта увеличился на 20,6% и составил 6,6 млрд т/км.

Общее количество грузов перевезенных водных транспортом – 134 млн. тонн, грузооборот водного транспорта составил 104 млрд. тонно-километров. Из них на долю речного флота приходится 115 млн. тонн, что составляет 85.8% всех водных перевозок. На долю морского транспорта пришлось 32 млрд. тонно-километров. Чуть менее половины всех грузов (49.7%) было перевезено в заграничном плавании. Из них 63.8% - экспортируемых товаров, 10.8% импортируемых товаров и 25.4% товаров перевезено между иностранными портами.

В настоящее время суда заграничного плавания осуществляют более 10 тыс. рейсов с заходами в 650 иностранных портов 44 стран Европы, Америки и Африки. Наиболее активно ведутся перевозки внешнеторговых грузов в корреспонденции с портами ФРГ, Финляндии, Дании, Турции, Италии, Великобритании, Греции, Швеции, Голландии, Бельгии, Польши, Болгарии, Китая, Японии.

В Российской Федерации доля импортных грузов в объеме международных перевозок составляет 70%, экспортных – 30%. Это создает преимущества для зарубежных конкурентов. Доля перевозок из третьих стран в экспортном направлении – около 30%, в импортном – 25%.

Россия стремится стать одним из лидеров глобальной экономики, за счет перехода к интенсивному, инновационному типу развития. Этот путь требует принятия новых стратегических решений по развитию транспортного комплекса на долгосрочную перспективу.

Проведен анализ более 100 крупнейших транспортных проектов, которые реализуются в настоящее время в России. Рассмотрены проекты в области строительства автомобильных и железных дорог, строительства морских портов и аэропортов, мостов и трубопроводов.

В настоящее время в реализации находится 40 крупных проектов строительства автомобильных дорог, общей стоимостью 2767,5 млрд.

руб. Самые крупные из них: международная магистраль «Меридиан» (Шанхай — Гамбург), Федеральная трасса «Таврида» Керчь-Севастополь и Федеральная трасса А-181 «Скандинавия». В процессе строительства находятся 20 проектов строительства железных дорог общей стоимостью 1154,4 млрд. руб. Наиболее крупными из них являются реконструкция Бама и Транссиба. Реализуется 5 проектов строительства мостов через Волгу, Амур, Керченский пролив. Конечно, крупнейшим является Крымский мост. Автомобильная часть моста сдана в эксплуатацию в мае, железнодорожная будет готова к 2019 году.

Берега России омывают 13 морей. Но доля грузооборота морского транспорта всего 0,8%. Это явно недостаточно. Поэтому сейчас активно ведется строительство новых и реконструкция действующих грузовых портов, особенно в Дальневосточном регионе. Грузооборот портов Дальневосточного бассейна составляет около 35% от общего грузооборота портов России. В бухте Троицы в Приморском крае начинается строительство нового морского порта, который будет носить название «Большой порт Зарубино». Заявленная мощность нового порта будет составлять 60 миллионов тонн в год, стоимость 154 млрд рублей

Почти половину грузооборота России дает трубопроводный транспорт. Компании Газпром принадлежит крупнейшая в мире газотранспортная система, протяженность которой составляет 171,2 тыс. км. На внутреннем рынке «Газпром» реализует свыше половины продаваемого газа. Кроме того, компания поставляет газ в более чем 30 стран ближнего и дальнего зарубежья.

В настоящее время «Газпром» реализует три крупнейших международных транспортных проекта: Газопровод «Сила Сибири»; Газопровод «Турецкий поток»; Международный газопровод «Северный поток-2» общей стоимостью 1850 млрд. руб.

Таблица 2 - Крупные транспортно-логистические проекты России

<b>Крупные проекты строительства</b>	<b>Количество проектов</b>	<b>Стоимость проектов Млрд. руб.</b>
Автомобильные дороги	40	2767,5
Железные дороги	20	1154,4
Крупнейшие мосты	5	269,22
Морские порты	7	428,1
Аэропорты	7	244,3
Трубопроводы	3	1850
Всего:		6713,52

Таким образом общая стоимость всех транспортно-логистических проектов составляет сегодня почти 7 трлн. руб. Располагая системой морских портов, развитыми сетями железных дорог, судоходными путями сообщения на речном транспорте, международными аэропортами, воздушными трассами над территорией страны Россия обладает огромным транзитным потенциалом. Реализация намеченных проектов обеспечивает развитие современной и эффективной транспортной инфраструктуры, повышение конкурентоспособности транспортной системы России и реализацию транзитного потенциала страны, повышение конкурентоспособности международных транспортных коридоров.

Важную роль в развитии транспортного комплекса страны сыграет реализация Транспортной стратегии до 2030 г. [5]. Транспортная стратегия определяет позицию государства по созданию условий для социально-экономического развития, в целях повышения качества транспортных услуг, снижения совокупных издержек общества, которые зависят от транспорта, повышения конкурентоспособности отечественной транспортной системы, усиления инновационной, социальной и экологической направленности развития транспортной отрасли. Это будет способствовать повышению конкурентоспособности транспортного комплекса РФ, развитию экспорта транспортных услуг и реализации транзитного потенциала России в глобальной транспортной системе.

#### **Список литературы:**

1. Транспортная логистика: учеб. пособие / сост.: С. М. Микалут, Е. П. Никифорова. - Белгород: Изд-во БГТУ им. В. Г. Шухова, 2015.
2. Веселов, Н.В. Экспертное обеспечение транспортной логистики/ Н.В. Веселов, А.А. Рогов, И.С. Кравчук, О.А. Бортник. — М.: Дашков и К, 2013.
3. Перспективы развития мировой экономики. Ежегодный обзор мировой экономики. МВФ, 2016.
4. WOLD TRADE STATISTICAL REVIEW. WTO, 2017. <http://www.wto.ru/ru/newsmain.asp>
5. ТРАНСПОРТНАЯ СТРАТЕГИЯ Российской Федерации на период до 2030 года. [www.mintrans.ru](http://www.mintrans.ru) – официальный сайт Министерства транспорта РФ.

## **ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК РЕСУРС ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

**Давыденко Т.А., доцент**  
*Белгородский государственный технологический  
университет им. В.Г. Шухова*

Процветание России во многом зависит от стратегических решений в сфере управления человеческим капиталом, что обусловлено повышением значимости и усилением роли человека, характерным и для инновационного типа экономики. Человеческий капитал - самый важный элемент современной экономической системы, а обеспечение эффективности его формирования - залог успешного функционирования, а также социально-экономического, научно-технологического и ресурсно-экологического развития страны. По мнению большинства современных ученых человеческий капитал - это наиболее ценный ресурс информационного общества, гораздо более важный, чем накопленное богатство и природные ресурсы [1,2,6]. В связи с этим, эффективное формирование человеческого капитала на сегодняшний день должно являться одной из стратегических целей государства.

На инновационном этапе экономики России наблюдается необходимость развития тех секторов, инвестиции в которых связаны с развитием человека. Так, в Стратегии 2020 одним из главных препятствий на пути модернизации экономики РФ указана проблема недофинансирования человеческого капитала [4].

Так, в настоящее время общая стоимость человеческого капитала России превышает 600 трлн. руб., а на долю каждого россиянина приходится в среднем человеческих активов в размере примерно 6 млн. руб. Его валовый запас примерно в 13 раз больше ВВП страны и более чем в 5 раз – запаса физического капитала. По паритету покупательной способности стоимость человеческого капитала России превышает 38 трлн. долл., а среднедушевой уровень – 380 тыс. долл. Исходя из этих оценок, по степени оснащённости человеческим капиталом Россия пока отстаёт от развитых стран (США, Великобритании, Норвегии), но опережает ряд постсоциалистических стран (Польшу, Румынию) [3].

Еще в 2015 году Россия занимала 26 место в рейтинге стран по индексу человеческого развития (ИРЧП), но уже в 2017 году смогла переместилась на 16 место. Это означает, что страна выходит из кризисной ситуации, в которой она пребывала на протяжении

нескольких лет. На сегодняшний день отечественный индекс человеческого развития составляет 0,72 [3]. Он рассчитан на основе следующих показателей:

- средняя продолжительность жизни -70,1 лет;
- средняя продолжительность получения образования- 14,7 лет;
- валовой национальный доход на душу населения- 22352 долл. в год.

Однако Россия, с ее богатейшими ресурсами, не входит в десятку лидирующих стран, ИРЧП которых превышает значение 0,9.

К тому же, в развитых странах отдача от использования человеческого капитала реализуется в виде устойчивого прироста ВВП, в положительной динамике индексов человеческого развития, и, наконец, роста благосостояния, то в России эффективность его применения остается достаточно низкой.

Одним из способов накопления человеческого капитала является инвестирование в человека, в его здоровье и образование. Инвестиции в человеческий капитал обладают целым рядом отличительных особенностей, делающих их в своем роде уникальными. По сравнению с инвестициями в любые другие сферы, они признаны самыми выгодными как для отдельного человека, так и в масштабах всего общества.

От того, как относится государство к проблеме развития человеческого капитала, зависят, во многом, и перспективы развития России в целом. Если рассматривать современное состояние, очевидно, что государство неэффективно справляется со своей главной задачей – обеспечение граждан всеми необходимыми условиями для раскрытия человеческого потенциала и его высокой производительности. Полагаем, что главная причина этих неблагоприятных тенденций – недостаточные инвестиции в человеческий капитал.

Образование является основой формирования интеллектуального потенциала - определяющего фактора развития общества. В условиях инновационного развития одним из важнейших компонентов вложений в человеческий капитал во всех странах являются расходы на обучение. По мнению экономистов, величина инвестиций в человеческий капитал индивида, получившего среднее образование, говорит о недостаточном размере вложений в его развитие. По результатам 2017 г. примерно каждый седьмой россиянин не имел дохода, который позволял бы ему обеспечить даже свои жизненно важные потребности, не говоря об образовании.

Государство также не способно обеспечить достойное финансирование этой составляющей человеческого капитала. В 2017 г. доля инвестиций в образование составила всего 3,3%, тогда как в США - 5,5% ВВП; Швеции - 6,6%; Финляндии - 5,9%; Германии - 4,5%.

Российская система образования по этому показателю находится ниже 130 места мирового рейтинга за последние 15 лет. [3,7].

Негативные тенденции характерны и для фундаментальной отрасли инноваций – науки. Одной из главных причин падения уровня российской науки является ее крайне низкое финансирование, динамика которого представлена в табл. 1.

Таблица 1 – Динамика доли расходов федерального бюджета РФ на науку [7].

% года	2013	2014	2015	2016	2017
к расходам федерального бюджета	3,19	2,95	2,81	2,45	3,36
к ВВП	0,58	0,55	0,53	0,47	0,43

По затратам на науку Россия занимает среднюю позицию среди лидеров. В мировом топ-20 она разместилась на 9-м месте (40,5 млрд. долл.) между Великобританией и Бразилией. Разрыв с первой тройкой рейтинга впечатляет: 3-е место у Японии (166,9 млрд. долл.), 2-е — у Китая (368,7 млрд. долл.), лидер — США (457 млрд. долл.) [3].

За последние 20 лет, согласно ИСИЭЗ, расходы России на исследования и разработки выросли в 2,6 раза — это больше среднего показателя по странам ОЭСР, где они увеличились в 1,8 раза, США — в 1,7, Японии — в 1,6. Однако преимущество относительное, и ряд стран за это время показал более ощутимый рост, например: в Южной Корее — в 4,4, в Китае — в 19,9 раза [3].

Вопрос финансирования науки должен решаться в зависимости от приоритетов, которые страна ставит перед собой. Можно прожить без большой науки, покупая технологии или готовые изделия. Но чтобы быть лидерами в современном мире, без увеличения ассигнований на науку нам не обойтись. Чтобы задавать тон в экономическом и научно-техническом развитии, на это надо тратить деньги. Сейчас в мире нет ничего, что определяло бы конкурентоспособность страны больше, чем наука.

Но каким бы образованным не был человек, его знания и интеллект ничего не будут стоить, если он не сможет применить свои способности в силу физической невозможности. Поэтому здоровье является важным фактором в структуре человеческого капитала, а здравоохранение должно быть национальным инвестиционным приоритетом. Состояние здоровья человека - это его естественный капитал. Часть этого капитала



передается по наследству, другая – приобретается, формируется за счет средств самого человека, работодателей и государства. В течение жизни человека происходит износ человеческого капитала. Инвестиции, связанные с охраной здоровья, способны замедлить данный процесс. Об отношении к здоровью носителей трудового потенциала в разных странах можно судить по данным табл. 2.

Таблица 2 – Доля здравоохранения в ВВП стран мира в 2017 г. [3]

Место	Страна	%	Место	Страна	%
2	США	16.2	36	Израиль, Аргентина	9.5
3	Мексика	13.8	40	Япония, Великобритания	9.3
12	Бельгия	11.8	42	Словения	9.1
14	Финляндия	11.7	44	Бразилия	9.0
15	Швейцария, Грузия, Португалия	11.3	45	ЮАР, Словакия	8.5
20	Австрия	11.0	52	Чили, Венгрия	8.2
22	Канада	10.9	55	Германия, Латвия	8.1
23	Нидерланды	10.8	58	Малайзия	8.0
28	Сербия, Швеция	9.9	170	Россия	3.6
29	Новая Зеландия, Ирак, Испания, Норвегия	9.7		Мир в среднем	8.7

Большинство стран мира наращивает долю финансирования медицины в ВВП, напротив, снижение инвестиций в здравоохранение России увеличивает ее отставание, как по объему, так и по качеству медицинского обслуживания. В итоге в начале 2017 г. РФ занимала в мире:

- по средней продолжительности жизни 129 место (66,5 лет);
- по рождаемости - 63 место (1,89 млн. человек)
- по смертности - 2 место (1,82 млн. человек).
- по приросту населения - 219 место (отрицательный рост -0,48%) [3]

Итак, основными параметрами, характеризующими качество рабочей силы, принято считать здоровье человека, уровень образования и квалификацию. Очевидно, что страна с большим, малообразованным населением, имеющим низкое интеллектуальное развитие, не сможет создать динамично развивающуюся инновационную экономику.

Эксперты считают, что если ситуация не изменится, то Россия окончательно рискует стать сырьевым придатком западных стран, а это чревато тяжелыми последствиями. С одной стороны это по определению предполагает низко интеллектуальное население, с другой - 20-40 млн. человек окажутся «лишними» в стране с таким типом экономики [5].

Итак, экономический рост зависит от количества и качества, прежде всего, государственных инвестиций в человеческий капитал. Приведенные статистические данные доказывают, что финансирование здравоохранения, образования и науки в России происходит по остаточному принципу, что недопустимо в постиндустриальной экономике инновационного типа, где в приоритете - развитие человека. В результате снизилось качество всех составляющих человеческого потенциала, что тормозит научно-техническую и инновационную деятельность в стране. Поэтому в концепции социально-экономического развития Стратегии 2020 определены такие приоритеты государственной политики, как: инвестиции в человеческий капитал, подъем образования, науки, здравоохранения, построение национальной инновационной системы, развитие новых конкурентоспособных секторов экономики в высокотехнологичных сферах [4].

#### **Список литературы:**

1. Журавлев М.В. Управление человеческим капиталом в интересах инновационного развития: новый подход к определению // Теория и практика общественного развития, 2011. №2. С. 285-290.
2. Ложко В.В. Формирование человеческого капитала – главный ресурс инновационного и социально-экономического развития России // Инновации, 2008. №10. С.14-19.
3. Организация экономического сотрудничества и развития [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: [http:// oecd.org/](http://oecd.org/), свободный.
4. Стратегия 2020 [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://2020strategy.ru/>
5. Чеснокова Т. У российской экономики нет шансов на успех в постиндустриальном мире. Шансы есть у отдельных компаний и отдельных людей [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.globalaffairs.ru/articles/2047.html>
6. Рудычев А. А Эволюция объектов управления человеческими ресурсами // Вестник БГТУ им. В. Г. Шухова. Белгород, 2016. № 7. С. 193-198.
7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: [http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru)

## **ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ В СИСТЕМЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВУЗОВ, ГОСУДАРСТВА И ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА**

**Давыдова Т.Е., канд. экон. наук, доц.**  
*Воронежский государственный технический университет*

В современных условиях Воронежская область развивается в соответствии с планом, определенным в рамках формирования Стратегии социально-экономического развития. Отмечено, что «цель актуализации действующей Стратегии - определение приоритетных направлений развития, ... для достижения нового качества жизни населения за счет ... соответствия федерального и регионального векторов развития» [9]. Рассматриваются основные направления развития области до 2020 года. При этом активно поддерживается инициатива разработки долгосрочных стратегий регионального развития [10], в рамках которой ведется работа по обоснованию возможных вариантов развития Воронежской области на период до 2035 года. В качестве отдельных конкурентных преимуществ в обоих случаях выделяются, во-первых, высокий уровень развития базовых характеристик человеческого капитала, мощный трудовой научный и инновационный потенциал; во-вторых, высокий уровень развития ресурсного обеспечения инновационной деятельности и наукоемких отраслей промышленности. Генеральная цель развития остается неизменной – формирование благоприятной среды для жизнедеятельности человека и развития предпринимательства. Среди стратегических целей выделим повышение доступности качественного образования; формирование условий для использования научно-технического потенциала Воронежской области; совершенствование государственного (регионального) управления в сфере промышленного производства [9]. Кроме этого, в число стратегических задач входят обеспечение потребности работодателей в рабочей силе и улучшение положения с занятостью молодежи [13]. Наконец, при использовании комплексного подхода к оценке развития региона значительную важность имеют динамика развития области и сбалансированность динамики используемых показателей [7].

Одним из принципиально важных моментов успешной реализации комплексной стратегии развития Воронежской области ее разработчиками названа инновационная направленность объединения и

совместного использования ресурсной базы организаций, создающих и реализующих креативный потенциал, и предпринимательских структур реального сектора экономики [3]. В числе же ключевых проблем развития Воронежа выделены недостаточный уровень экономической и правовой грамотности предпринимателей, и дефицит квалифицированных кадров в системе муниципального управления [6]. Отмеченные позиции связаны возможностью решения поставленных задач посредством организации эффективного взаимодействия вузов, государства и представителей корпоративного сектора. При этом результатом взаимодействия, в первую очередь, видится совершенствование человеческого потенциала Воронежской области, необходимое для дальнейшего всестороннего ее развития, в том числе, в условиях кризисных явлений [например, 12, 15].

В связи с принципиальной важностью терминологии считаем необходимым разграничить понятия «человеческий капитал» и «человеческий потенциал». Человеческий капитал – совокупность накопленных знаний, умений и навыков, получаемых в процессе образования и повышения квалификации, которые впоследствии могут приносить доход [8, 11]. Человеческий потенциал – понятие, включающее, помимо человеческого капитала, скрытые возможности и качества, не всегда реализованные в данный момент в данных условиях через повышение доходов, но проявляющиеся в более высоком качестве жизни иными способами [14]. Применительно к стратегии развития Воронежской области речь ведется о человеческом капитале, но в рамках взаимодействия субъектов рассматриваемого партнерства ориентация на развитие человеческого потенциала представляется более целесообразной, соответствующей целям и инновационному характеру преобразований.

Предыдущие этапы нашего исследования позволили подойти к изучению взаимодействия вузов, государства и представителей корпоративного сектора с позиции аргументированного выделения вузов в качестве базового элемента [5]. Применительно к этому элементу был обособлен потенциал абитуриентов, студентов, администрации, педагогов и исследователей. Корпоративный сектор рассматривался с учетом потенциала работодателей, заказчиков и производителей продукции и услуг, благотворителей, участников системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации. Наконец, государство как субъект обеспечивает наличие производственного потенциала, потенциала членов общества будущего и регулятора национального развития. Особо отметим, что строгие

границы между отмеченными формами потенциала не устанавливались в силу их значительной взаимозависимости и неизбежного взаимопроникновения во временной динамике. С учетом указанных позиций считаем целесообразным остановиться на ряде аспектов формирования и развития человеческого потенциала в системе взаимодействия рассматриваемых субъектов применительно к Воронежскому государственному техническому университету (ВГТУ).

В данной статье уделим внимание организации научно-исследовательской работы студентов (НИРС) и трудоустройству выпускников. Существенна значимость этих аспектов, теснота их связи.

НИРС в ВГТУ традиционно активна и вызывает заинтересованность как со стороны администрации вуза, так и со стороны преподавателей, студентов, компаний-партнеров. Потенциал студентов при их желании развивается во взаимодействии с преподавателями, результатами являются научные публикации, участие в студенческих конференциях и конкурсах научных работ. Небольшая доля студентов-исследователей не ограничивается классическим подходом к саморазвитию и самореализации в процессе обучения, стараясь расширять спектр возможных коммуникаций. В частности, применительно к этому можно говорить о регулярных научных мероприятиях высокого уровня, к участию в которых привлекаются студенты. В данном случае отчетливо прослеживается устойчивая тенденция к укреплению связи производства и образования. Эта же тенденция усиливается в процессе реализации одного из стратегических проектов ВГТУ – Центра развития талантливой молодежи. Работа со студентами ведется под руководством наставников, в том числе – представителей корпоративного сектора. Кроме этого, выпускающие кафедры заключают договоры с предприятиями на проведение учебной и производственной практики студентов, практикуют использование кадрового потенциала организаций, имеют место совместная с работодателями оценка профессиональных компетенций, обучающихся и участие представителей компаний в организации учебного процесса и адаптации процесса передачи компетенций к реальному производству, что следует отметить в числе особенно значимых позиций [1, 4]. В качестве примера описанного взаимодействия выше приведен опыт кафедры Теплогазоснабжения и вентиляции.

Теснота связи образования и производства – показатель необходимый, но недостаточный для успешной реализации партнерства в перспективе. Как показали результаты нашего исследования, на первый план выходит заинтересованность студентов и мотивация их

деятельности. В ВГТУ, как и в подавляющем большинстве других вузов, традиционным вознаграждением студентов за успешную научную работу являются грамоты, дипломы, премии, повышение стипендии. Да, материальное вознаграждение важно на всех этапах жизнедеятельности, но значимость этой позиции динамична. К примеру, по Воронежской области критерии выбора места работы студентами и выпускниками по результатам анкетирования [2] таковы. На первом месте – уровень заработной платы, далее – перспектива профессионального роста, имидж организации, официальное трудоустройство, график работы.

В процессе же нашего исследования была разработана анкета и произведен опрос 125 студентов ВГТУ на предмет НИРС и ее связи с мотивами деятельности, ожидаемой отдачей и открывающимися перспективами. Были сделаны следующие выводы. Мотивация студентов к научной деятельности, в первую очередь, связана с необходимостью удовлетворения первичных потребностей: повышение стипендии – 82,8%, перспектива трудоустройства – 57,4%; упрощенная система поступления в магистратуру – 48,4%. Значимость ценности самореализации оказалась ниже – возможность организации собственного дела – 37,7%. Но, когда был поставлен вопрос о преимущественных вариантах поощрения за научную работу, результаты анкетирования показали, что 78,6% опрошенных ориентированы на отложенное вознаграждение – трудоустройство, например, и лишь 21,4% – на быстрое (экзамен, премия).

Таким образом, можно заключить, что целесообразен и своевременен пересмотр приоритетных вариантов взаимодействия субъектов системы государство – вуз – предприятие с тщательным учетом мотивов деятельности означенных субъектов. Результатом станет повышение эффективности системы НИРС вуза, рост его рейтинговых показателей и показателей трудоустройства выпускников, а также человеческого потенциала соответствующего территориального образования в целом.

#### **Список литературы:**

1. Баркалов С.А., Калинина Н.Ю., Насонова Т.В. Задачи повышения уровня компетентности персонала организации // Экономика и менеджмент систем управления, 2017. Т.25. №3.1. С. 110-117.
2. Беленов О.Н., Шилова И.В. Какие компетенции выпускников вузов востребованы на региональном рынке труда // Вестник Воронеж. гос. ун-та. Сер.: экономика и управление, 2017. №1. С. 57-63.

3. Букреев А.М., Рисин И.Е., Трещевский Ю.И. О новой стратегии социально-экономического развития Воронежской области // Вестник Воронеж. гос. ун-та. Сер.: экономика и управление, 2017. №2. С.63-70.
4. Гелета И.В. Регулирование рынка труда и управление занятостью населения // Экономика и менеджмент систем управления, 2012. №4.1(6). С. 110-116.
5. Давыдова Т.Е. Развитие человеческого потенциала в условиях партнерства вузов, корпоративного сектора и государства // Современная экономика: проблемы и решения, 2014. №2(50). С. 95-104.
6. Захаров М.А., Рисин И.Е. Диагностика ключевых проблем социально-экономического развития городского округа город Воронеж // Вестник Воронеж. гос. ун-та. Сер.: экономика и управление, 2017. №1. С. 47-56.
7. Кислицына В.В., Чеглакова Л.С., Караулов В.М., Чикишева А.Н. Формирование комплексного подхода к оценке социально-экономического развития регионов // Экономика региона, 2017. Т.13, вып.2. С. 369-380.
8. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность, 2001. №3. С. 121-139.
9. О стратегии социально-экономического развития Воронежской области на период до 2020 года: закон Воронежской области от 30.06.2010 №65-ОЗ: принят областной Думой 23.06.2010 года. [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://docs.cntd.ru/document/460176192> (дата обращения: 15.03.2018).
10. О стратегическом планировании в Российской Федерации: федер. закон Российской Федерации от 28 июня 2014 г. №172-ФЗ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: из справ. -правовой системы «Консультант Плюс».
11. Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Экономическая социология, 2002. №4. Т.3. С. 20-32.
12. Решетов В.В. Организация конкурентоспособного производства в условиях кризисных явлений в экономике // Экономинфо, 2017. №3. С. 5-8.
13. Рисин И.Е. Стратегическое планирование развития социального регионов: сильные и слабые стороны // Вестник Воронеж. гос. ун-та. Сер.: экономика и управление, 2016. №1. С. 85-90.
14. Сахаровский С.Н. Институциональные факторы формирования человеческого потенциала // Journal of institutional studies (Журнал институциональных исследований), 2012. №2. Т.4. С. 83-92.
15. Туровец О.Г., Степанов И.В. Организационные факторы роста производительности труда на промышленном предприятии // Экономинфо, 2015. №23. С. 13-16.

## РОЛЬ МЕСТНОГО СООБЩЕСТВА В РАЗВИТИИ ТУРИЗМА

Дагман Сара, аспирант ИЭМ

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

Туризм как социальный феномен, который происходит в человеческих сообществах, может принести широкие выгоды и иметь положительные последствия для экономики и общества. Разумно утверждать, что его развитие должно быть основано на местных сообществах. Также подразумевается, что местные сообщества должны участвовать в развитии туризма, это связано с тем, что местные жители наиболее подвержены влиянию туризма.

Данная статья рассматривает роль местного сообщества в развитии туризма.

**Ключевые слова:** развитие туризма, местные сообщества, вовлечение местного населения.

Туризм, как социальное и экономическое явление, не может существовать независимо от государства и общества. Туризм оказывает значительное влияние на экономику и социальную жизнь того региона, в котором развивается. Принято выделять три основных направления влияния туризма на жизнь общества и государства: экономическое, социальное и культурное.

Благодаря туризму создаются рабочие места, обеспечиваются доходы от продажи иностранной валюты, которые играют позитивную роль в повышении уровня жизни местного сообщества и общего экономического национального и регионального развития; а также увеличиваются государственные доходы за счет некоторых видов налогообложения в сфере туризма, что может помочь развитию сообщества, объектов инфраструктуры и услуг, а также содействовать общему социально-экономическому развитию сообщества [7].

Интересно отметить, что существует также некоторое социологическое воздействие туризма, одним из важнейших источников которого является отношение и взаимодействие между туристом и принимающей стороной. Туристы общаются с местными жителями во время их пребывания в туристском пункте назначения.

В связи с этим следует упомянуть, что потенциальные социально-культурные преимущества туризма могут включать в себя межкультурное взаимопонимание, стимулирующую ценность туризма в



сфере сохранения местной культуры, оживление традиционных ремесел, танцев, музыки, церемоний и других аспектов традиционного образа жизни, а также способствовать социальной стабильности посредством позитивных экономических результатов [5].

Следовательно, развитие туризма рассматривается во многих странах мира как один из актуальных вопросов. Развитие туризма само по себе является целью, а также этапом достижения более глобальной цели, а именно экономического и социального развития государства [3].

С учетом того, что туристское развитие основано на использовании туристских ресурсов внутри региона или местных сообществ, оно оказывает влияние на перспективы развития и улучшения жизни местного населения во всем ее культурном, социальном, политическом и экономическом многообразии, которое в конечном итоге приводит к удовлетворению потребностей местного населения и развитию самого местного сообщества [1].

Уместно подчеркнуть, что местные сообщества играют ключевую роль в развитии туризма, поскольку они имеют решающее значение для обеспечения хорошего состояния окружающей среды, куда приезжают туристы. Поэтому они являются основным элементом современного развития туризма.

Следует обратить внимание на то обстоятельство, что определение «местное сообщество» имеет многие интерпретации.

В социальных науках местное сообщество рассматривается как «группа людей в природной окружающей среде, обладающая географическими, политическими и социальными границами, развитым общением друг с другом». Эти группы взаимодействуют друг с другом для достижения совместных целей.

По мнению Филиппова, местное сообщество – группа людей, совместно проживающих на ограниченной территории и в силу этого связанных общими интересами и более или менее постоянным общением друг с другом. Общение может быть не всегда активным, но должно быть явным. Группы взаимодействуют друг с другом на определенной территории для достижения совместных целей [6].

В более широком смысле понятие «местное сообщество» включает в себя различные множества общественных взаимоотношений, которые имеют место быть в поселениях, или социальную сеть индивидов, сотрудничающих между собой на локальной территории, либо небольшую географическую группу, которая способна объединить все элементы человеческой жизни.

По своему содержанию местное сообщество характеризуется следующей совокупностью признаков:

- население, то есть историческая, культурная, соседская и иная общность людей;

- территория (пространство в пределах определенных географических, административных, экономических границ). Местные сообщества рассматриваются либо как территориально ограниченные, либо как социально ограниченные [6];

- социальное взаимодействие. Это соседские отношения, общие правила и нормы поведения, властные структуры, взаимосвязь производственной деятельности.

- чувство сообщества (психологическая идентификация с сообществом). Оно проявляется в общности ценностей, чувстве принадлежности, сопричастности к событиям в сообществе [4].

Необходимо также учитывать, что местные сообщества прямо или косвенно сталкиваются как с позитивными, так и с негативными последствиями туристической деятельности, поэтому их участие имеет решающее значение. Местные жители могут быть отличными источниками информации, поскольку они знают сущность и характеристики своих туристических продуктов более глубоко, чем аутсайдеры, потому что туристические продукты часто связаны с их ритуалами, традициями и культурными ценностями, и значениями. К тому же местные жители могут идентифицировать проблемы и формировать развитие туризма в стиле, соответствующем их потребностям и устремлениям. Кроме того, участие местных сообществ может обеспечить более справедливое распределение выгоды от развития туризма по всей территории сообщества [8]. С ростом занятости в сфере туризма растут доходы населения и повышается уровень благосостояния нации. В связи с этим участие местных сообществ в туристической деятельности может повысить гордость в культуре и сообществе людей, вызвать удовлетворение местного населения и побудить жителей поддерживать туристическую деятельность. Итак, роль местного сообщества в развитии туризма становится все более ясной [9].

В заключение отметим, что развитие туризма невозможно без активного вовлечения местного населения. Местные сообщества должны организовывать себя и быть активными участниками в принятии решений в сфере туризма и взаимодействовать с правительством на всех уровнях, а также работать в тесном сотрудничестве с неправительственными организациями с целью

обучения других членов сообщества в отношении проектов в области развития туризма, чтобы играть более эффективную и активную роль в развитии туризма и извлекать положительную выгоду от туризма. Если сообщества имеют право проводить консультации с другими заинтересованными сторонами в процессе планирования и принятия решений об управлении и будущем развитии туризма в своих районах, существует большая вероятность того, что туризм будет более успешным и устойчивым.

#### **Список литературы:**

1. Киселев К. В. Структурирование местных сообществ и группы интересов: научный ежегодник института философии и права. Выпуск 10 // УрО РАН, 2010. С. 259-270.
2. Кравченко, Л.Н., Кирилова В.С. Уровень и качество жизни населения в Белгородской области // Белгородский экономический вестник, 2017. № 3(87). С. 131-138.
3. Куприянов С.В. Особенности развития социально-экономических систем в условиях глобализации: коллективная монография // Белгород: изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова, 2012. 194 с.
4. Макогон Т. И. Топологические перспективы описания местных сообществ // Теория и практика общественного развития, 2013. № 1. С. 24-30.
5. Слава А.С. Воздействие туризма на развитие региона. Актуальные проблемы науки XXI века: сб. ст. уч. науч.-практ. семинара молодых ученых // Минск, ин-т управления, 2011. С. 68–72.
6. Филиппов Ю.В., Авдеева Т.Т., Лаврова Т.Г. Теории местного экономического развития // М.: КНОРУС, 2013. 102с.
7. Яковлев Г.А. Экономика и статистика туризма: учебное пособие. // М.: изд-во РДЛ, 2004. 376 с.
8. Fariborz A., Sarjit S., Farshid A. Tourism Development in Local Communities: As a Community Development Approach // Journal of American Science, 2010. №. 6(2). С. 24-30.
9. Michael. M., Sirima. A, Ezra. P. The Role of Local Communities in Tourism Development: Grassroots Perspectives from Tanzania // Journal of Human Ecology, 2013. №. 41(1). С. 53-66.

## ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СИСТЕМ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ\*

Демура Н.А., доц

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

Экономическое развитие хозяйствующих субъектов – сложный и многогранный процесс. Как любым процессом экономическим развитием необходимо управлять и направлять его по нужной траектории, а для этого необходимо разработать эффективную систему оценки параметров экономического развития.

Вопросами оценки экономического развития хозяйствующих субъектов занимались многие ученые экономисты.

В связи с урневым характером экономического развития хозяйствующих субъектов и базовым положением экономического роста как основы экономического развития, исследования проводились на разных ступенях.

Исследования на уровне государства и национальной экономики проводились Й. Шумпетером, У. Ростоу, Р. Солоу, Е. Домаром, С. Кузнецом, Ф. Броделем, Т. Шульцем, Г. Беккером, М. Портером, Г.А. Фельдманом, Н.Д. Кондратьевым и др. Результаты исследований были очень высоко оценены мировым экономическим сообществом.

Как на этапе трансформационного спада, так и в период экономического роста динамика основных показателей, характеризующих региональные экономики, весьма неоднородна. Это порождает сильную дифференциацию субъектов Российской Федерации по уровню благосостояния и потенциалу экономического развития, которая усиливается из-за различий в природных и климатических условиях, неравномерности размещения полезных ископаемых и т.п.[1]. Поэтому на региональном уровне исследования имеют прикладной характер и большое разнообразие научных подходов: С. Дробышевского, О. Лугового, Е. Астафьевой, Д. Полевого, А. Козловской, П. Трунина, Л. Ледермана, Т. Усковой, Н. Петухова, М. Архиповой, Р. Нижегородцева и др.

Экономические условия, в которых функционируют конкретные предприятия, зависят от разнообразных внешних и внутренних

факторов, основываются на экономическом развитии региона, отрасли и государства в целом. Проблемами оценки экономического развития на уровне предприятия посвящены работы таких авторов как: Новакова О.И., Мерзликина Г.С., Сулейманова Д.А., Ахмедова Л.А., Самочкин В.Н., Грейнер Л., Забелин П.В., Трифилова А.А., Глаголев С.Н., Дорошенко Ю.А., Погорелов Ю.С., Деева Е.Е., Рудычев А.А., Веретенникова И.И., Туктарова Ф.К. и др.,

Анализ научных исследований в области оценки экономического развития предприятия показывает, что, несмотря на большое количество работ, посвященных этой проблеме [2-5], на сегодняшний день не существует единой методики. В этой связи проблема объективной оценки экономического развития предприятия является актуальной. При выборе методики оценки развития предприятия необходимо ориентироваться в первую очередь на экономическую обоснованность, управленческую ценность, доступность информации, адекватность, однозначность и простоту применения.

На сегодняшний день нет универсального и специфического перечня параметров оценки; нет эффективных методов оценки экономического развития предприятия, обеспечивающих наибольшую объективность измерения конкретных значений показателя.

Если рассматривать предприятие как сложную экономическую систему, то исходя из свойств систем, можно выделить основные группы показателей экономического развития (рис. 1).

Темпы роста	темпы роста выручки, товарной продукции, продаж, собственного капитала, устойчивости роста
Показатели устойчивости	коэффициент устойчивости экономического роста; коэффициенты платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости, размер чистых активов и т.д.
Показатели эффективности	фондоотдача, фондовооруженность, техническая вооруженность, коэффициент оборачиваемости, производительность труда, материалоотдача, себестоимость, прибыль, рентабельность и т.д.
Показатели управляемости	уровни иерархии управления, система связей, количество параметров модели управления, ее вид, объем информации, необходимой для управления и т.д.

Рисунок 1 – Группировка показателей экономического развития

Устойчивое функционирование следует рассматривать как основу для согласованного развития, и не просто как основу, а как его необходимое (но еще не достаточное) условие [6]. По мнению ведущих авторов [7] размер чистых активов является ведущим индикатором в системе управления финансовой устойчивостью предприятия. В частности, снижение чистых активов до недопустимого уровня создает угрозы усугубления финансового кризиса из-за досрочного исполнения или прекращения требований кредиторов, акционерного кризиса вплоть до смены руководства и вынужденной или принудительной ликвидации предприятия [7].

Экономическое развитие государства и региона определяется эффективностью функционирования предприятий и зачастую оценка экономического развития на уровне предприятия сводится к определению эффективности его деятельности, но развитие и эффективность – не следует определять как тождественные понятия

В сложившейся экономической ситуации эффективность обосновывает выживаемость организации. Предприятию важно не только выжить, но и по возможности увеличить свой итоговый результат, а именно прибыль. Итоговый результат дает характеристику степени достижения цели или целей, ради которых приводится в действие весь механизм хозяйственной деятельности и функционирования хозяйствующего субъекта.

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

#### **Список литературы:**

1. Факторы экономического роста в регионах РФ. – М.: ИЭПП, 2005. С. 278
2. 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.
3. Рудычев А.А. Стратегическое развитие промышленного предприятия: теория, методология, практика: монография. / А.А. Рудычев. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2006. – 192 с.
4. Веретенникова И.И., Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А. Инвестиции как условие экономического роста. // Экономический анализ: вопросы теории и практики. 2005. №11. С 2-7.
5. Слабинская И.А. Современная интерпретация финансовой устойчивости организации // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2015. № 6. С. 253-256.
6. Бендерская О.Б. Устойчивое функционирование: основа или альтернатива устойчивому развитию? // Белгородский экономический вестник. 2016. № 1 (81). С. 132-137.

7. Слабинская И.А., Бендерская О.Б. Индикаторы кризиса в системе управления финансовой устойчивостью предприятий // Актуальные проблемы экономического развития Белгородский государственный технологический университет им. В. Г. Шухова. 2014. С. 166-170.

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА\***

**Демура Н.А., доц.**

**Шемаев А.Н., студент**

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

Туристская индустрия, как одна из составляющих социально-экономического комплекса РФ, в настоящее время превратилась в динамично развивающуюся сферу экономики страны. Устойчивое развитие туристской индустрии обуславливает не только стабильное социально-экономическое развитие страны, но и оказывает существенное влияние на сохранение и восстановление мирового историко-культурного наследия, способствует гармонизации отношений между территориальными образованиями и народами.

Основой устойчивого развития туристской индустрии в РФ является формирование туристских центров в рамках субъекта РФ [5], одним из которых выступает Белгородская область. Это обусловлено не только наличием и целесообразностью использования разнообразных туристских ресурсов, которые представлены уникальными памятниками истории и культуры, природно-рекреационными зонами, культурными традициями, но и созданием и развитием современной туристской инфраструктуры в регионе.

Безусловно, преимущества регионального туристского центра как одного из факторов повышения конкурентоспособности субъекта РФ сосредоточены, преимущественно в развитии международного въездного туризма. В этой связи при формировании и последующем развитии регионального туристского центра особое внимание должно быть уделено международному въездному туризму, который обуславливает экспорт туристских услуг.

Удовлетворение потребностей туристов, которые в значительной степени представляют собой социально-культурные, возможно в результате совершения совокупности действий организаторами путешествий и производителями услуг, которые потребитель, в

частности в Белгородской области, приобретает в виде определенных услуг.

Следует признать, что в течение последних девяти лет в Белгородской области туристские услуги стали более востребованы населением области, их доля в общем объеме платных услуг возросла на 0,6 п.п. Кроме того, объем платных услуг, предоставляемых населению в Белгородской области, увеличился с 13640,6 до 62330,6 млн. руб., т.е. более чем в 4,5 раза, в т.ч. туристских услуг – почти в 9,7 раза, услуг гостиниц и аналогичных средств размещения – примерно в 8,3 раза, санаторно-оздоровительных услуг – в 6,6 раза. Для сравнения отметим, что объем платных услуг, предоставляемых населению в РФ, в 2015 году составил 6512,0 млрд. руб., а доля Белгородской области, как одного из 83 субъектов РФ, в общем объеме платных услуг, предоставляемых населению страны – 0,96%.

Однако доля туристских услуг в общем объеме платных услуг, оказываемых населению в РФ, отмечается на уровне 1,9%, услуг гостиниц и аналогичных средств размещения – 2,2%, санаторно-оздоровительных услуг – 1,2%, т.е. среднероссийские значения указанных выше показателей превышают значения аналогичных показателей в регионе [6].

Таким образом, в целом темпы развития туристской индустрии Белгородской области превышают темпы развития сферы услуг на фоне доминирующего роста доли туристских услуг, но абсолютные значения основных показателей развития туристской индустрии региона ниже их среднестатистических значений в целом по стране.

Кроме того, темпы роста услуг туристской индустрии на душу населения ниже темпов роста объемных ее показателей. Поэтому, с точки зрения повышения конкурентоспособности как национальной экономики, так и региональной в частности, в условиях ее глобализации, целесообразно в первую очередь стимулировать развитие международного въездного туризма, который представляет собой результаты систематизированной и целенаправленной деятельности как туристской организации, которая занимается формированием, продвижением и реализацией региональных туристских продуктов, так и туристской индустрии как непосредственного исполнителя основных, сопутствующих и целевых услуг – компонентов регионального туристского продукта [7].

Под конкурентоспособностью региональной экономики в условиях ее глобализации, с точки зрения устойчивого развития туризма как одного из факторов ее повышения, следует понимать реализацию



совокупности различных туристских ресурсов в виде регионального туристского продукта, который имеет определенную ценность для потребителя, что подтверждается его востребованностью как на локальном, так и на национальном, и мировом рынках туристских услуг, обуславливающую повышенную динамику темпов экономического роста и качества жизни населения Белгородской области [2, 3].

Реализация как один из видов деятельности туристских организаций представлена в Белгородской области в основном реализацией туристских путевок по зарубежным странам. Доказательством этого является то, что доля реализованных населению туристских путевок по территории РФ варьирует от 14,7% до 15,4% [1].

Следовательно, жители Белгородской области предпочитают международный выездной туризм – импорт услуг, т.е. туристские услуги иностранного происхождения, а не инвестирование в туристскую индустрию страны проживания или региона, в частности в Белгородской области.

Конечно, по сути, для потребителя, вне зависимости от его выбора страны путешествия, туристская услуга всегда имеет социально-культурную ценность, но для государства, и региона в частности, это означает [8]:

- не привлечение имеющихся потенциальных инвестиций в развитие туристской индустрии,
- не создание новых рабочих мест
- не поступление определенной суммы средств в доходную часть регионального бюджета.

Таким образом, развитие туризма в Белгородской области обеспечит формирование развитого туристского комплекса, соответствующего международным требованиям к уровню его инфраструктуры, сервисному обслуживанию и обеспечивающего, с одной стороны, потребности граждан в разнообразных туристских услугах, а с другой – осуществление туристской деятельности как доходной отрасли экономики Белгородской области.

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

#### **Список литературы:**

1. Денисенко М.Н. / Туризм: Учеб. пособие / Под ред. Осьмовой М.Н., Бойченко А.В. - Москва: ИНФРА - М, 2012. - 851 с.

2. Демура Н.А. К вопросу о классификации факторов экономического роста и развития // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2013. № 5. С. 130-134.
3. Демура Н.А. Основные подходы к управлению развитием предприятия // Социально-гуманитарные знания. 2014. №8 – С. 266-273.
4. Корзун Р. М. Международный туризм // «Экономика АПК: проблемы и решения» - 2011. - 673 с.
5. Макринова, Е. И. Мониторинг эффективности развития внутреннего и въездного туризма в г. Белгороде [Текст] / Е. И. Макринова, И. С. Подзолкова, И. В. Каплунова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2014. – № 2(50). – С. 93–97. 6. Матвеева, О. П.
6. Макринова, Е. И. Туристские услуги: теория, практика и маркетинговые аспекты развития в регионе [Текст]: монография / Е. И. Макринова, О. П. Матвеева, Т. Ю. Иваницкая. – Белгород: Кооперативное образование, 2009. – 138 с.
7. Немоляева М.Э., Ходорков Л.Ф. Международный туризм: вчера, сегодня, завтра. – М, 1985г.
8. Якунин, В. Н. Современное состояние, проблемы и перспективы развития религиозного туризма в Российской Федерации [Текст] / В. Н. Якунин // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2014. – № 1(6). – С. 124–126.

## **ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ**

**Дорофеева В.С., студент,  
Калустян Я.В., канд. экон. наук, доц.**  
*Донбасская национальная академия  
строительства и архитектуры*

В условиях быстро развивающихся информационных технологий и широкой распространенности сети Интернет электронное ведение бизнеса приобретает особую актуальность. Удобство использования онлайн-шопинга привлекает покупателей по всему миру. Объем электронной торговли растет, и онлайн-покупки составляют значительную долю в общем объеме потребительских покупок. Объем продаж мирового рынка интернет торговли в 2017 году составил 1,55 трлн. долларов, среди которых российский сегмент занимает 650 млрд. рублей [1].

Под электронной коммерцией (e-commerce) подразумевают любые формы деловых сделок, при которых взаимодействие сторон осуществляется электронным способом вместо физического обмена или непосредственного физического контакта, и в результате которого право собственности или право пользования товаром или услугой передается от одного лица другому[4]. Также электронная коммерция представляет собой все финансовые и информационные обмены в электронной форме между организацией и ее внешними заинтересованными сторонами.

Электронную коммерцию подразделяют на такие модели (рис.1):

1) Business-to-business (B2B) – модель, где в качестве «продавца» и «покупателя» услуг или товаров выступают организации и индивидуальные предприниматели, обеспечивающие друг друга товарами, предназначенными для производства других товаров. Более высокая эффективность продаж, улучшение обслуживания клиентов и увеличение доходов являются наиболее важными преимуществами электронной коммерции B2B.

2) Business-to-consumer (B2C) - это модель, которая обозначает финансовую транзакцию или онлайн-продажу между бизнесом и

потребителем. Основу этой формы составляет электронная розничная торговля. Данная модель реализуется через веб-витрины, интернет-магазины, торговые интернет-системы.

3) Business-to-government (B2G) - это бизнес-модель, которая относится к компаниям, продающим продукцию, услуги или информацию правительствам или государственным учреждениям. Сети или модели B2G предоставляют предприятиям возможность участвовать в торгах по государственным проектам. B2G также упоминается как маркетинг в государственном секторе.

4) Consumer-to-government (C2G) – модель, предполагающая взаимодействие органов власти с гражданами (интернет-порталы по сбору налогов, регистрация транспортных средств, предоставление информации населению и др.). Эта форма наименее развита, однако имеет достаточно высокий потенциал, который может быть использован для организации взаимодействия государственных структур и потребителей, особенно в социальной и налоговой сфере [4].

5) Consumer-to-consumer (C2C) – возможность взаимодействия потребителей для обмена коммерческой информацией. Это может быть обмен опытом приобретения того или иного товара, обмен опытом взаимодействия с той или иной фирмой и многое другое.

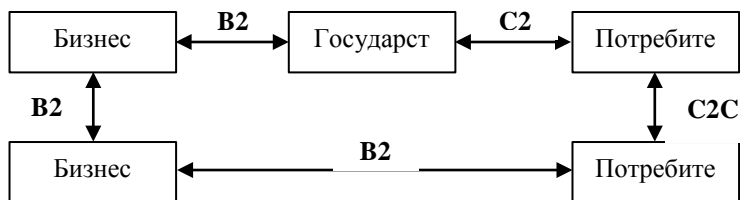


Рисунок 1 - Формы электронной коммерции

В настоящее время электронная торговля осуществляется через несколько каналов: компьютеры, мобильные устройства, планшеты, приложения и т. д. Многие традиционные магазины пытаются сочетать наличие физических магазинов и онлайн-каналов сбыта, то есть используют омниканальные продажи. Например, потребитель сначала ищет продукт в Интернете, а затем посещает магазин в городе, чтобы купить его.

Внедрение или рост бизнеса в области электронной коммерции имеет много преимуществ для клиентов и организации. К плюсам для предпринимателей можно отнести глобальный масштаб торговли

(рис.2) [2], сокращение затрат на сбыт, недорогое распространение цифровых продуктов. А потребители в свою очередь акцентируют внимание на большом ассортименте товаров и услуг, удобстве интернет-магазинов, персонализированном предложении.

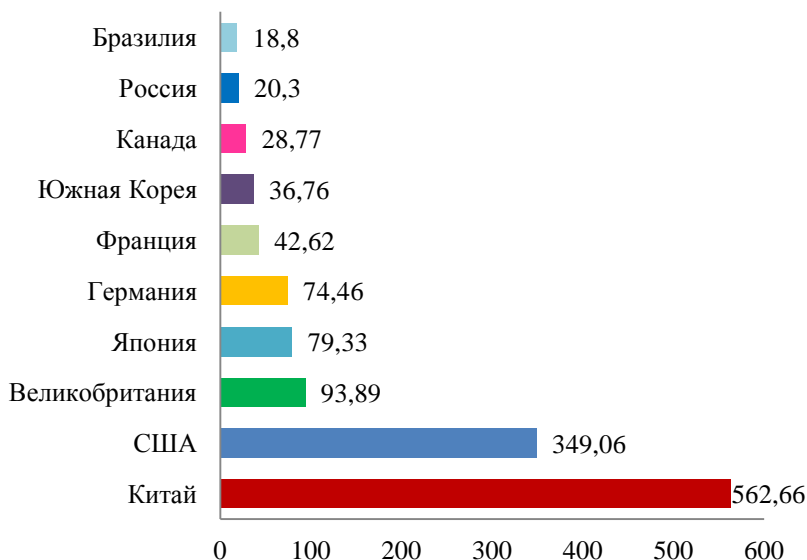


Рисунок 2 - Объемы мировых рынков электронной коммерции (млрд. долл.)

Интернет-магазины считаются удобными для многих потребителей, требуя меньше усилий, чем покупка в обычном магазине. Именно поэтому доставка должна быть быстрой. Люди ожидают, что, сделав заказ очень быстро получают свою покупку. Хорошим примером является виртуальный магазин Tesco в Южной Корее. Покупатели могут приобретать продукты с виртуальной стены, просматривая QR-коды со своими смартфонами. Продукты добавляются в виртуальную тележку и доставляются в их офис или домой.

При покупке онлайн легко сравнивать продукты и услуги, учитывая ценовую прозрачность. Потребители также ценят индивидуальный подход. Возможность общаться с консультантом является важным фактором для заключения сделки. Людям нравится обращать на себя внимание и получать личные советы.

Не менее важным фактором привлечения клиентов является система отзывов. Клиенты любят читать об опыте других покупателей, это укрепляет их в своем решении купить тот или иной продукт. Также люди склонны думать, что онлайн-шopping экономит время, так как можно совершать покупки в любое время, не выходя из своих домов.

Посредством электронной коммерции можно продавать неограниченное количество продукции. Кроме того, нет таких проблем в управлении обычными магазинами как, например, найм сотрудников, управление имуществом и т. д. Благодаря высокому уровню автоматизации электронной коммерции собираются различные данные о клиенте, которые могут использоваться для дальнейшего улучшения внутренних операций или персонализации покупок клиентов.

Сегмент e-commerce имеет и свои минусы. Ключевыми недостатками электронной коммерции для клиентов являются необходимость доступа к Интернету, невозможность пощуповать, померять, потрогать продукт перед покупкой. Некоторые потребители неохотно покупают онлайн из-за проблемы безопасности и конфиденциальности данных и возможной задержки между покупкой и доставкой. Также потребители легко уходят с веб-сайтов, если они работают медленно.

Одним из недостатков электронных покупок является отсутствие взаимодействия между людьми. Человеческие советы считаются более личными, сотрудники магазина могут объяснить, как пользоваться продуктом. Исследование GfK (немецкая исследовательская организация) показывает, что физическое присутствие супермаркетов и аптек считается наиболее важным для потребителей. Актуальность физического хранилища зависит от предлагаемого продукта или услуги.

Также многие даже очень крупные розничные сети имеют оборот по интернет-магазинам менее 2-3% от оборота сети и около 3-10 миллионов рублей в месяц. Эта ситуация очень медленно меняется из-за кадровых сложностей, вызванных недостаточным количеством специалистов по маркетингу [3].

Таким образом, можно отметить, что электронная коммерция - это быстро растущая отрасль, которая объясняется растущим числом потребителей Интернета и мобильных сетей. Она имеет ряд преимуществ и недостатков, среди которых большой ассортимент товаров и услуг, удобство интернет-магазинов, персонализированном предложении и необходимость доступа к сети Internet, невозможность пощуповать товар перед покупкой, проблемы безопасности и

конфиденциальности, отсутствие взаимодействия между людьми, соответственно.

Предприниматели, которые хотят выжить и оставаться конкурентоспособными на постоянно меняющемся рынке, должны включить электронную коммерцию в основной бизнес-план для своей компании. Так как клиенты обслуживаются намного лучше, эффективнее, снижаются затраты.

#### **Список литературы:**

1. Инфографика: тренды интернет-торговли 2017 в России и мире [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.ecwid.ru/blog/ecommerce-trends-infographic.html>
2. ТОП-10 eCommerce рынков мира [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://geektimes.ru/company/payonline/blog/275630/>
3. Тренды электронной коммерции 2016-2017 [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://blog.ecomsol.ru/trends\\_2016-2017](http://blog.ecomsol.ru/trends_2016-2017)
4. Шаховалов Н.Н. Интернет-технологии в туризме: учебное пособие // Барнаул: Изд-во АлтГАКИ, 2007. 251 с.

## **КОНВЕРГЕНЦИЯ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ И РАЗВИТИЮ ИННОВАЦИОННО- ИНВЕСТИЦИОННЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

**Дорошенко Ю.А., д-р экон. наук, проф.,**

**Мальхина И.О., канд. экон. наук, доц.**

**Глаголев С.Н., д-р экон. наук, проф.**

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

Современные условия развития мирового сообщества, необходимость противостояния внешним угрозам и санкциям, геополитическая напряженность в мире - все эти факторы обуславливают необходимость поиска путей обеспечения эффективного развития хозяйствующих субъектов, источников экономического роста, прежде всего, инновационно-инвестиционного генеза. Успех экономического развития государств коррелирует с уровнем научно-технического прогресса и качеством процесса интеллектуализации важнейших составляющих производства, прежде всего, высокотехнологичного. Вопросу развития и конвергенции научно-теоретических подходов и обновления методологической базы комплиментарного осуществления инновационной и инвестиционной деятельности должно уделяться должное внимание.

Рассматривая сущность инновационно-инвестиционной деятельности, важно отметить поступательность в смене связанных этапов функционирования субъектов инновационно-инвестиционного процесса, объединенных единой целью. Базисом появления инновационно-инвестиционной деятельности является инновационно-инвестиционный потенциал, реализация которого подразумевает реализацию важнейших процессов, таких как планирование, проектирование, риск-менеджмент, оценка эффективности процесса инвестиционной деятельности, связанной с коммерциализацией инноваций.

Сегодня успех экономического развития государства может быть достигнут лишь при формировании и развитии инновационной экономики, базирующейся на новейших знаниях и технологиях.



Скорость и качество инновационного процесса, развития науки, техники и технологий создают основу экономического роста, формируют конкурентные преимущества страны, обеспечивают возможность производства наукоемкой продукции, отвечающей высоким мировым стандартам и требованиям.

Данные результаты могут быть достигнуты при реализации эффективной инновационной стратегии, целью которой является обеспечение прогрессивного научно-технического, исследовательского и инновационного процессов и реализация полученных результатов в реальном секторе экономики. Важно сделать акцент на понимании сущности инновации как экономической категории, которая, являясь конечным результатом инновационной деятельности, может быть реализована в виде нового или усовершенствованного продукта, услуги, процесса.

Так, выстраивание системы взаимодействия между наукой, государством и реальным сектором экономики должно исходить из взаимной заинтересованности в производстве и внедрении инноваций, поскольку они являются, с одной стороны, основой развития реального сектора экономики и государства в целом, с другой стороны, интенсифицируют инновационную и научно-исследовательскую деятельность. Реализация данного механизма стимулирования экономического роста должна учитывать обозначенную двустороннюю связь или обоюдное воздействие инноваций и объектов их приложения [7].

Осознанная необходимость реального сектора экономики в реализации результатов инновационной деятельности, осуществление заказов на индивидуальные исследования с целью осуществления модернизации производства являются важнейшим источником экономического роста. Однако эффективность данного процесса возможна при консолидации усилий всех участников экономических отношений при обеспечении успешной реализации инвестиционной деятельности, в частности, мобилизации материальных, кадровых, финансовых, информационных, управленческих, правовых и иных ресурсов.

Неоспорима взаимосвязь инновационной и инвестиционной деятельности, вследствие чего авторами используется термин «инновационно-инвестиционный», подтверждающий их взаимозависимость. Отметим, что инвестиции являются катализатором научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Таким образом, формирование эффективного механизма финансирования

экономического роста, основанного на инновациях, должно быть связано с интегрированием новейших результатов научно-технического прогресса и притоком инвестиционных ресурсов, связанных с устойчивым совершенствованием структуры общественного производства.

Инвестиционная деятельность является катализатором прогрессивного экономического роста. И задача повышения инвестиционной привлекательности экономических систем микро-, мезо - и макроуровней с целью мобилизации внутренних инвестиционных возможностей и обеспечения притока инвестиционных ресурсов, в том числе иностранных, должна эффективно решаться на самом высоком государственном уровне в краткосрочной перспективе. Безусловно, эту задачу необходимо решать, используя следующие важнейшие механизмы: совершенствование системы налогообложения; судебной системы; реальное обеспечение защиты прав собственности, интересов бизнеса; обеспечение политической стабильности. Таким образом, принимаемые в этой связи меры будут способствовать формированию благоприятных внутренних условий для функционирования инвестиционного капитала.

Ученые отмечают необходимость реализации четырех важнейших условий обеспечения экономического роста [8, 6]:

- технологический и интеллектуальный потенциал, способный осуществлять инновационную деятельность;
- устойчивое развитие инновационной «цепочки» благодаря привлечению в нее новых социальных групп;
- ориентированность на инновационное развитие институциональной системы;
- востребованность результатов инновационной деятельности субъектов экономических отношений и национальной инновационной системы в целом.

Приток инвестиционных ресурсов в инновационный сектор экономики должен обеспечиваться и «по вертикали», и «по горизонтали». Это значит, что важно осуществление инвестирования как процесса внедрения инноваций в производственную деятельность, так и непосредственно самого производства. Иными словами, обеспечение технической и технологической модернизации производства непосредственно отражается на эффективности применения инноваций в производственной деятельности [1].

Таким образом, инвестирование в инновационную деятельность является одним из важнейших источников экономического роста,

формирования инновационной национальной экономики, эффективному построению которой будет способствовать следующие меры [4]:

- 1) стимулирование научно-исследовательской и инновационной деятельности путем увеличения объемов и способов их инвестирования;
- 2) совершенствование косвенных способов финансового стимулирования инновационной деятельности (налоговые, таможенные льготы, льготное целевое кредитование, государственные кредиты и гранты);
- 3) создание инновационных кластеров.

Т.М. Геращенко отмечает, что решение задач устойчивого развития и экономического роста в условиях инновационных преобразований возможно при выполнении следующих требований [2]:

- 1) с точки зрения постановки задач: формирование единой цели достижения эффективности инновационно-инвестиционной деятельности; выявление важнейших целей при ограниченности инвестиционных ресурсов; следование концепции государственной и собственной инновационной политики.

- 2) с точки зрения формирования нормативно-правовой базы инновационно-инвестиционной деятельности: совершенствование нормативно-правового механизма обеспечения развития и защиты интересов субъектов инновационно-инвестиционной деятельности.

- 3) с точки зрения государственного регулирования инновационно-инвестиционной деятельности: выявление приоритетов инновационного развития и инвестиционного процесса; интенсификация ориентированности субъектов экономических отношений на инновационное развитие; осуществление регулярного мониторинга инновационно-инвестиционной деятельности.

- 4) с точки зрения формирования инновационно-инвестиционного потенциала: диверсификация и наращивание инвестиционного капитала; стратегическая ориентация процессов формирования и развития инновационно-инвестиционного потенциала; повышение инвестиционной привлекательности субъектов инновационного процесса.

Как полагают Ю.Н. Филатов, Е.В. Иванова, В.В. Соловова, процесс инвестирования в контексте обеспечения интенсификации инновационной деятельности следует осуществлять, исходя из необходимости в [10]:

- развитию механизмов государственно-частного партнерства по принципу объединения инвестиционных ресурсов государственного и частнопредпринимательского секторов экономики для реализации

приоритетных задач инновационной и научно-исследовательской деятельности;

- включении инновационных задач в программы социально-экономического развития;
- создании и развитии инструментов независимой оценки инновационных программ, и доведении результатов этой оценки до общественности;
- содействии формированию международных и региональных технологических стратегических альянсов;
- создании центров технологического развития и передачи технологий субъектам инновационного предпринимательства.

Неоспорима значимость государства в реализации инновационно-инвестиционной политики. Процесс государственного регулирования инновационно-инвестиционной деятельности основывается на реализации таких функций, как [2]:

- регулирование объема капиталовложений в инновационную деятельность (применение инструментов монетарной, налоговой и амортизационной политики, процента по кредитам и займам);
- стимулирование объема капиталовложений в приоритетные сферы экономики или субъекты хозяйственных отношений;
- применение административных ресурсов при согласовании планируемых результатов инновационно-инвестиционной деятельности крупнейших предприятий.

Еще одним их инновационно-инвестиционных источников экономического роста является кластерный подход. По мнению Ю.А. Дорошенко [3, 5], специфические особенности формирования и развития инновационных кластеров, призванных генерировать инновации и новейшие технологии, осуществлять инновационное развитие, в том числе основанное на технологической модернизации, производить подготовку высококвалифицированных специалистов, характеризуются необходимостью сочетания фундаментальной науки, инновационно-ориентированной реальной сектора экономики, практико-ориентированной высшей школы.

Л.А. Семина под инновационным кластером предлагает понимать целенаправленно сформированную группу предприятий, функционирующую на базе центров генерации научных знаний и бизнес-идей, подготовки высококвалифицированных специалистов, отмечая, что инновационный кластер является подсистемой инвестиционной системы [9].

К достоинствам процесса кластерообразования относят [9]:

- стимулирование развития региональной экономической системы;
- скопление базисных инноваций в конкретном экономическом пространстве, способствующее созданию системы распространения новых знаний и технологий;
- возможность применения различных источников технологических знаний и связей;
- интенсификация распространения инноваций по сети взаимосвязей в едином экономическом пространстве.

Подводя итоги, отметим, что инновационно-инвестиционная деятельность являются катализатором экономического роста национальной экономики. Россия находится в состоянии завершения формирования инновационной экономики, однако для ее развития необходимо решить проблему недостаточности инвестирования инновационного сектора экономики. К этой общей проблеме в частности следует отнести слабость комплексной инфраструктурной поддержки инновационной деятельности; низкий уровень доверия иностранных инвесторов и низкая инвестиционная привлекательность отраслей, регионов, предприятий; важность проведения технико-технологической модернизации экономики и др. Преодолеть эти угрозы возможно при проведении целенаправленной государственной политики осуществления процесса инвестирования инновационно-ориентированных отраслей экономики и субъектов экономических отношений и его контроля, стимулирования инновационной деятельности и внедрения инноваций в производственном процессе.

#### **Список литературы:**

1. Васин А.М. Инвестиции в инновации как фактор экономического роста в России // Управление экономическими системами. 2011. 31. С. 12-17.
2. Геращенко Т.М. О факторах обеспечения эффективности инновационно-инвестиционных процессов // Вестник Новгородского государственного университета. 2014. 76. С. 77-82.
3. 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.
4. 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.
5. 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.
  6. Дробышевская Л.Н. Система взаимосвязей инноваций и инвестиций в процессе экономического роста // Известия Южного федерального университета. 2005. 8 (52). С. 104-111.
  7. Кузин Д.А. Инновационная составляющая экономического роста // Вестник Оренбургского государственного университета. 2009. 4. С. 60-63.
  8. Петрухина Е.В. Основные факторы инновационного развития регионов // Научные ведомости Белгородского государственного университета. 2012. 7-1 (126) том 22. С. 14-24.
  9. Семина Л.А. Кластерные формирования в системе инновационно-инвестиционной деятельности региона // Известия Алтайского государственного университета. 2011. 2-1. С. 319-325.
  10. Филатов Ю. Н. Возможности использования зарубежного опыта развития инновационной активности в российских условиях / Ю. Н. Филатов, Е. В. Иванова, В. В. Соловова. // Вестник ТГУС, 2008. Серия «Экономика». Выпуск 3. С. 286-291.

## МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Дубино Н.В., канд. экон. наук, доц.,  
Кудрявцева А.С., магистрант  
*Белгородский государственный технологический  
университет им. В.Г. Шухова*

Учитывая многогранное понятие лояльности, нередко возникают трудности с ее оценкой. Решению задачи построения концепций и методов параметрической оценки потребительской лояльности посвящено большое количество научных работ, как правило, ориентированных на развитие концепции маркетинга взаимодействия [1].

Лояльность потребителя традиционно оценивается посредством ряда стандартизированных вопросов или показателей. Во многих исследованиях за основу берутся фундаментальные компоненты лояльности, т. е. поведенческие, связанные с отношением составляющие, параметры намерений, а также их сочетание. Поведенческая лояльность может быть выражена в виде предпочтений бренда: сумма и частота покупок, длительность взаимодействия с компанией. Воспринимаемая лояльность может быть разделена на компоненты – рациональный и эмоциональный.

Значимым параметром при оценке уровня лояльности становится анализ намерений. К ним можно отнести: показатели нечувствительности к действиям конкурентов, готовность к рекомендации, готовность продолжать сотрудничество с компанией и др. Важность этого параметра заключается в том, что учитываются конкурентные альтернативы и, соответственно, проявляемая лояльность не абстрактна [4].

При оценке уровня лояльности также используются комплексные оценки, сочетающие в себе те или иные параметры (поведенческая лояльность, воспринимаемая лояльность, намерения потребителя).

Каждому из данных подходов к оценке лояльности присущи определенные достоинства и недостатки (табл. 1).

Таблица 1 - Преимущества и недостатки подходов к оценке лояльности потребителей

Метод оценки лояльности	Преимущества	Недостатки
Поведенческая лояльность	<ul style="list-style-type: none"> <li>- относительная простота сбора информации;</li> <li>- оценка прошлого опыта;</li> <li>- возможности для сегментации потребителей;</li> <li>- основа для анализа «ценности» клиента для компании.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- не рассматриваются причины и мотивы покупательского поведения;</li> <li>- отсутствие разграничений между лояльностью и иными формами повторных покупок;</li> <li>- невозможность точно предсказывать будущее поведение покупателей.</li> </ul>
Воспринимаемая лояльность	<ul style="list-style-type: none"> <li>- оценка причин поведения, внутренних мотивов;</li> <li>- основа для прогноза будущего поведения потребителей;</li> <li>- возможность использования данных для иных целей маркетинга.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сложность в измерении и интерпретации;</li> <li>- отсутствие четких количественных данных;</li> <li>- измерение только в определенный момент времени;</li> <li>- отсутствие целостного видения;</li> <li>- отсутствие прямой взаимосвязи с будущими покупками.</li> </ul>
Намерения	<ul style="list-style-type: none"> <li>- упрощение процесса исследования и интерпретации полученных данных;</li> <li>- учет конкурентных альтернатив;</li> <li>- связь с возможным потребительским поведением.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- поверхностная оценка;</li> <li>- возможность искажения реальной картины.</li> </ul>



Продолжение табл. 1.

Комплексные методы оценки	<ul style="list-style-type: none"> <li>- более целостная картина о популяционном поведении;</li> <li>- возможность сегментации потребителей;</li> <li>- позволяет идентифицировать связь между ключевыми составляющими лояльности и факторами формирования лояльности.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сложность интерпретации и оценки;</li> <li>- сложность сбора данных.</li> </ul>
---------------------------	---	--

Далее приведем классификацию методов оценки уровня лояльности (табл. 2). Основным детерминантом классификации является тот или иной компонент лояльности, который является основополагающим в ходе оценки.

Таблица 2 - Классификация методов оценки уровня лояльности

Название метода оценки	Основное содержание
1	2
<b>Фокус оценки – поведенческая лояльность</b>	
RFM-анализ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- время осуществления клиентом последней транзакции, частота осуществления транзакций;</li> <li>- совокупная ценность для компании, выраженная в финансовом отношении;</li> <li>- спектр потребляемых клиентом продуктов и услуг из продуктового портфеля организации;</li> <li>- оценка динамики потребления пользователем услуг/товаров</li> </ul>
Метод «разделения потребностей»	Выявляется отношение количества и частоты покупок определенного бренда к общему

	количеству покупок.
--	---------------------

Продолжение табл.2.

AC Nielsen's I-Scan Loyalty & Repeat product	Ключевой индикатор репертуара брендов внутри категории в сравнении с другими брендами на протяжении определенного времени.
<b>Фокус оценки – воспринимаемая лояльность</b>	
Доля предпочтений и доля отвержения	Оценка осуществляется по формуле: Доле предпочтений % = «Предпочитают» × 100 / «Пробовали» Доля отвержения % = «Отвергают» × 100 / «Знают»
Brand Keys Customer Loyalty Engagement Index	Комбинационная психологическая оценка, позволяющая сочетать эмоциональные ценности и рациональные атрибуты, выявить связь между брендом и потребителем. Показатели: - оценка идеального продукта категории; - идентификация 4 важнейших драйверов категории; - степень, в которой конкретный бренд отвечает заявленному потребителю уровню ожиданий.
<b>Фокус оценки – намерения потребителей</b>	
Методика «остаточного индекса промоутера» Ф. Ф. Райхельда	- степень готовности рекомендовать продукт; - рассчитывается как разница между процентным соотношением Промоутеров и Критиков; - приобретает особую важность для компаний, функционирующих в тех отраслях, где одним из основополагающим источникам информации являются мнения и рекомендации друзей, коллег и т.д.
Традиционный подход	Определение «намерения о покупке» того или иного бренда перед самым совершением покупки. Если намерения покупателя определяются как «высокие», то это принимается за лояльное отношение к бренду.

Продолжение табл. 2

1	2
Модель RAPID	Показатели: - готовность продолжать совершать покупки; - готовность рекомендовать; - намерение покупать больше и чаще.
Комплексные методы оценки	
Аспекты лояльности, связанные с отношением и поведением	
«Предпочтение – Поведение» (Preference – Behavior Model)	- дает представление о числе потребителей, купивших в последний раз продукцию брeда; - пропорция предпочтения, трансформированного непосредственно в продажи; - критерии «сила гравитации» брeнда и «фокуса».
Модель Ipsos Loyalty C3	- измерение лояльности, связанной с отношениями, поведением и ценностью потребителей для компании; - подчеркивается связь лояльности и прибыльности.
Аспекты лояльности, связанные с отношением и намерениями	
Метод «Конверсионная модель»	Позволяет определять степень приверженности клиентов. Основными показателями являются: - удовлетворённость брeндом; важность выбора брeнда; - альтернативы и колебания.
Модель Ж. Ж. Ламбена	Оценка лояльности осуществляется по трём критериям: - качество ключевых выгод продукта; - процесс оказания услуг; - ценность услуг, воспринимаемая клиентом.
Secure Customer Index (SCI)	Респонденты могут быть классифицированы как «верные», если уровень их удовлетворенности высок, они готовы продолжать сотрудничество с компанией и рекомендовать организацию.

Аспекты лояльности, связанные с отношением, поведением и намерениями

Продолжение табл. 2

Оценка общего уровня лояльности	<ul style="list-style-type: none"> <li>- перцепционная лояльность (отношение);</li> <li>- транзакционная лояльность (поведение);</li> <li>- репутационный показатель (вероятность рекомендации);</li> <li>- конкурентный показатель (нечувствительность к действиям конкурентов).</li> </ul>
Модель SERVLOYAL	<p>Взаимодействие следующих переменных:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- поведенческие аспекты;</li> <li>- аспекты отношения клиентов к компании;</li> <li>- конативные аспекты; - аспекты доверия;</li> <li>- аспекты обязательства.</li> </ul>

Оценка уровня лояльности является одним из показателей общего «здоровья» компании. Методологическая сложность практического проведения оценки уровня лояльности обусловлена необходимостью всестороннего учета многообразия факторов и трудностями интерпретации полученных данных. Также важно учитывать специфику отрасли и индивидуальные характеристики потребителя, поскольку они способны оказать влияние на уровень лояльности [2].

Для оценки эффективности программы лояльности многие специалисты в области маркетинга предлагают использовать КРІ (ключевые показатели эффективности). Преимущества данного метода состоят в гибкой адаптации к конкретным целям программы лояльности и в возможности наблюдать эффективность реализуемой программы в «реальном» времени [1].

Среди наиболее распространенных и простых в подсчете являются следующие показатели эффективности:

- 1) выручка компании;
- 2) объем продаж;
- 3) средняя сумма покупки;
- 4) количество посетителей;
- 5) количество клиентов в базе;
- 6) количество новых клиентов;
- 7) процент повторных покупок;
- 8) степень удовлетворенности клиентов.

Для более точного измерения эффективности работы программы лояльности используют следующие коэффициенты [3]:

1) коэффициент участия (*Participation rate*) – соотношение количества участников программы и общего количества клиентов;

2) коэффициент активности (*Activity rate*) – процент участников, принимающих активное участие в программе;

3) срок (*Tenure*) – длительность участия в программе;

4) период неактивности (*Inactivity Period*) – интервал времени, прошедший с момента последней активности участника в программе. Как правило, составляет 12-18 месяцев;

5) уровень оттока (*Churn rate*) – соотношение количества участников, покинувших программу к общему количеству участников. Отток фиксируется в случае, если период неактивности превышает пороговое значение.

6) коэффициент погашения (*Redemption rate*) – соотношение погашенных и начисленных бонусных единиц на определенный момент времени;

7) коэффициент сгорания (*Breaking rate*) – процент бонусных единиц, которые будут списаны в связи с истечением сроком действия и других правил, существующих в программе;

8) средняя стоимость погашения (*Average spending per transaction*) – среднее количество баллов, потраченных на приобретение вознаграждения из каталога призов за одну транзакцию;

9) средняя стоимость вознаграждения (*Average reward price*) – средняя стоимость вознаграждения в расчете на бонусные единицы, принятые в программе;

10) средняя стоимость бонусной единицы (*Cost-per-point*) – стоимость бонусной единицы программы в денежном выражении;

11) средний расход участника (*Average member spending per transaction*) – средняя сумма бонусных единиц, погашенных за транзакцию;

12) коэффициент стоимости программы (*Loyalty program percentage cost*) – соотношение совокупной стоимости бонусных единиц, начисленных участникам к общему доходу, генерируемому участниками программы;

13) добавленная ценность программы (*Loyalty Uplift*) – мера измерения дополнительной пользы программы лояльности для компании.

Эффективность программы лояльности также может быть оценена с точки зрения нематериальных активов компании. В частности, большое значение может иметь детализированная клиентская база данных. На основе подробной клиентской базы данных можно получить значительное количество достоверных сведений. Другим важным элементом программы лояльности может стать рост репутации и

непосредственное увеличение лояльных покупателей [5]. Несмотря на сложность количественной оценки данных активов, их роль зачастую превосходит значимость материальных активов.

Программы лояльности, в случае правильной разработки и внедрения могут обеспечить следующие выгоды:

- 1) закрепление за собой постоянного клиента;
- 2) возможность материального поощрения клиента в зависимости от его активности;
- 3) возможность психологического поощрения клиента;
- 4) возможность персонального обращения к клиенту с учетом его характеристик, привычек;
- 5) увеличение размера покупки постоянных клиентов;
- 6) сохранение и увеличение объема продаж за счет постоянных клиентов;
- 7) возможность эффективной продажи других сопутствующих товаров;
- 8) возможность распространения положительных отзывов о продукте с помощью постоянных клиентов [3].

Таким образом, целью применения программ лояльности является не только привлечение новых клиентов, но и установление долгосрочных взаимоотношений с покупателями. Популярность программ лояльности находится на подъеме и продолжает расти. Прогнозы рынка показывают, что эта тенденция сохранится еще достаточно продолжительное время. Программы станут глобальными.

#### **Список литературы:**

1. 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.
2. 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.
3. Ивашкова Н., Лопатинская И. Методы оценки удовлетворенности и лояльности потребителей: модификация аналитических возможностей SERVQUAL применительно к банковским услугам // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2013. № 1 (103). С. 34- 47.
4. Казаков С. Исследование уровня клиентской удовлетворенности и формирующих ее факторов на примере испанских отелей // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2015. №5 (119). С. 384-395.
5. Лопатинская И., Лопатинский И., Скляр А. Измерение эмоциональной лояльности: модификация методики Кано для определения влияния

услуг на лояльность к страховой компании // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2015. №1 (115). С. 42-59.

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ИНВЕТОР НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ - ФИНАНСОВОЕ ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ И РИСК**

**Лиляна Еремич, д-р наук**

*Колледж академических исследований «Доситей»,  
Белград, Сербия*

Перестрахование в современных условиях бизнеса представляет собой высокоразвитую деятельность на глобальном уровне, значительного институционального инвестора на финансовом рынке. Эта деятельность предполагает заключение договорных отношений между сторонами, которые полностью знакомы со всеми бизнес-условиями. Однако различия в национальных регуляциях требуют согласований страховщиков, чтобы они смогли повлиять на наличие эффективных перестраховочных решений и, следовательно, на распределение капитала. Эти расхождения влияют на эти рынки относительно полноты перестраховочной деятельности, иногда создавая ограничения со стороны надзорных органов, которые ищут аккуратную классификацию относительно защиты страхового риска. Существуют различные интересы заинтересованных сторон, такие как регулирующие органы, перестраховщики, страховщики, застрахованные и другие, но является необходимым, чтобы регулирование было согласованным и знакомым для всех участников.

### **Перестрахование и финансовый риск**

Если перестрахование рассматривается как важный финансовый инструмент, который позволяет всему страховому бизнесу проходить более устойчивым и безопасным образом, то он играет ключевую роль в первичной страховой компании. Первичная страховая компания посредством распределения риска перестрахования может более эффективно управлять рисками и капиталом, тем самым способствуя укреплению собственной конкурентоспособности на страховом рынке. Передача риска выпускает дополнительный капитал и ёмкость на рынке страхования, которые в противном случае были бы невозможны. Общая сумма страховой премии не используется до момента уплаты ущерба, поэтому эти финансовые активы представляют собой значительный источник финансирования на финансовых рынках. Учитывая характер страхового бизнеса, необходимо обеспечить защиту размещения этих

активов, и одним из способов является перестрахование. В современных условиях существуют различные формы перестрахования, такие как традиционно-классическое<sup>1</sup> и финансово-финальное перестрахование.

Финансовое или окончательное перестрахование - это название перестрахования контрактов, которые ограничивают сумму передаваемого риска и не имеют прямой зависимости от возможного возникновения рисков со страховщиком.

Финансово-заключительные договоры перестрахования обычно контролируются в соответствии с учётной политикой страхования (МСФО 4), но некоторые с более низким риском рассматриваются как финансовые инструменты (МСФО (IAS) 39) или депозиты.

Почему страховщики решают заключить финансово-заключительные договоры перестрахования. Одна из основных причин заключается в том, что эти контракты обеспечивают защиту от риска по более низкой цене. Перестрахование как бизнес помогает обеспечить его диверсификацию собственного риска и тем самым повысить собственную конкурентоспособность.

Перестрахование также играет важную роль в защите финансового капитала страховщиков, что обеспечивает благоприятную защиту застрахованного. Перестрахование - это тип финансового соглашения и вид услуги между страховщиками и перестраховщиками, таким образом, что заключённые контракты содержат большое количество различных элементов и аспектов - передача рисков и способ финансирования.

Важность хорошего управления рисками для финансовых учреждений и страховых компаний была резко подчеркнута во время ипотечного кризиса. Актуарии и эксперты по рискам постоянно ищут более качественные меры количественной оценки риска. Для измерения риска (рыночные, кредитные, операционные, катастрофические и т.п.) были предложены соответствующие меры, такие как VaR (стоимость, подверженная риску – value-at-risk) и условные VaR или условные ожидания остатков CTE (conditional tail expectation). Самый важный инструмент управления рисками, несмотря на потенциальные недостатки, связанные с квантификацией риска, показанные Artzner и др. (согласно их расчётам, может случиться так, что сумма двух VaR собственности не даёт того же результата, что и сумма их отдельных VaR). Первоначальное использование VaR обычно ограничивается

---

<sup>1</sup> Увидеть Jeremiћ, Љ., Экономика осигурања, Универзитет Сингидунум, Београд, 2012, стр. 69-79



количественной оценкой рыночного риска для биржевых маклеров и дилеров. Использование VaR как критерий для построения оптимального портфеля вызвало большой интерес к условиям кризиса. В последние несколько лет эта мера риска также использовалась для определения оптимальной политики в контексте страхования и перестрахования. Модель использовалась для определения общего риска воздействия страховщика и реализации оптимального количества перестрахования для страховщиков. Основное замечание об использовании этих решений заключается в том, что бюджет оптимизации основан на минимизации риска страховщиков, и на практике страховщик не только нуждается в защите от этого риска, но и в размещении средств, собранных в качестве премий.

Определение оптимального покрытия перестрахования в контексте глобального финансового кризиса получило ещё более важную роль в контексте защиты рисков в страховой отрасли. Один из интересных примеров этого расчёта был разработан (K. S. Tana и C. Wenga, 2012)<sup>2</sup>, где рассматривается проблема между страховщиками, перестраховщиками и академическими специалистами, в частности, по актуарной профессии. Начиная с использования перестрахования в качестве модели распределения рисков страхования, которая может снизить риск принятия риска страховщика и тем самым увеличить его бизнес-возможности, используя расчёт для оптимального перестрахования, была предложена вторая модель для определения оптимального перестрахования.

Основываясь на проверке этой оптимальной модели перестрахования как линейной программы с использованием VaR в качестве меры воздействия на риск страховщика, выявлена функция, которая поддерживает сбалансированную взаимосвязь между ожидаемой премией, передачей потенциального убытка и прибылью. Было установлено, что перестрахование стоп-лосса является безопасным способом защиты от риска и получения прибыли.

## **Вывод**

Контроль и ограничение рисков являются необходимым элементом для предоставления услуги перестрахования в качестве финансовой

---

<sup>2</sup> K. S. Tana, C. Wenga, (2012), *Enhancing Insurer Value Using Reinsurance and Value-at-Risk Criterion*, Geneva Risk and Insurance Review, 2012/37, p.109–140.

деятельности. Разграничение между традиционными и нетрадиционными перестраховками не является ни практичным, ни продуктивным, поскольку передача риска отвечает интересам обеих сторон из-за различных экономических и финансовых причин страхования.

Общепринятой практикой является то, что почти все договоры перестрахования, независимо от того, классифицированы ли они как традиционные или нетрадиционные, имеют определённые пункты, которые ограничивают риск, принятый со стороны перестраховщиков, чтобы защитить свой капитал и платежеспособность. Поскольку перестрахование представляет собой финансовое обслуживание, сама договоренность между страховщиками и перестраховщиками включает в себя большое количество различных элементов и аспектов трансфертного риска, а также и способов финансирования.

Финансовое перестрахование обычно определяется как окончательное перестрахование (в смысле конечной суммы переведённых средств), когда сделка между перестраховочной компанией и клиентом (страхованием) в основном фокусируется на чисто финансовом эффекте, таком как управление капиталом, платежеспособность, финансовое положение и прибыль, в отличие от передачи страхования рисков, как это является правилом в случае традиционного перестрахования. На практике сделки с контрактами финансового перестрахования очень часто содержат характеристики обоих видов перестрахования, финансовый эффект определённого финансового инструмента и риск передачи традиционного перестрахования. Именно по этим причинам категоризация таких смешанных финансовых контрактов и перестрахования становится весьма технически сложной для их окончательного принятия контролирующими органами.<sup>3</sup>

#### Список литературы:

1. American Academy of Actuaries (AAA). Committee on Property and Liability Financial Reporting, *“Reinsurance Attestation Supplement 20-1:*

---

<sup>3</sup> Eugene N. Gurenko, Alexander Itigin, Renate Wiechert, Insurance Risk Transfer and Categorization of Reinsurance Contracts, The World Bank-Finance and Private Sector Development Non-Banking Financial Institutions, December 2012.

- Risk Transfer Testing Practice Note*”, November 2005 and then update in January 2007.
2. CAS Valuation, Finance, and Investment Committee, “*Accounting Rule Guidance Statement of Financial Accounting Standards No. 113–Considerations in Risk Transfer Testing*”, Casualty Actuarial Society *Forum*, Fall 2002; American Academy of Actuaries (AAA). Committee on Property and Liability Financial Reporting, “*Risk Transfer in P&C Reinsurance: Report to the Casualty Actuarial Task Force of the National Association of Insurance Commissioners*”, August 2005; Vendetti, Paul and Freihaut, Derek, “*Actuarial Details of Risk Transfer Come to the Forefront*”. Pinnacle Actuarial Resources, Inc. Monograph, June 2008
  3. DIRECTIVE 2005/68/EC OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 16 November 2005 on reinsurance and amending Council Directives 73/239/EEC, 92/49/EEC as well as Directives 98/78/EC and 2002/83/EC
  4. EU Council of Ministers, *Directive 2005/68/EC of the European parliament and of the council of 16 November 2005 on reinsurance and amending Council Directives 73/239/EEC, 92/49/EEC as well as Directives 98/78/EC and 2002/83/EC*, 2005.
  5. Eugene N. Gurenko, Alexander Itigin, Renate Wiechert, Insurance Risk Transfer and Categorization of Reinsurance Contracts, The World Bank-Finance and Private Sector Development Non-Banking Financial Institutions, December 2012
  6. Financial Reinsurance: Tool for the 21st Century, RECORD, Volume 26, No. 3, Chicago Annual Meeting, October 15-18, 2000, Session 92PD
  7. International Association of Insurance Supervisors (IAIS), “*Guidance Paper on Risk Transfer, Disclosure and Analysis of Finite Reinsurance*” (*Guidance Paper No. 11*), October 2006.
  8. Јерemiћ, Љ., Економика осигурања, Универзитет Сингидунум, Београд, 2012.
  9. K. S. Tana, C. Wenga, (2012), *Enhancing Insurer Value Using Reinsurance and Value-at-Risk Criterion*, Geneva Risk and Insurance Review, 2012/37.
  10. <http://www.artemis.bm/>; Lawrence A. Cunningham, Securitizing Audit Failure Risk: An Alternative to Damages Caps, William & Mary Law Review (2007).

# IMPROVING THE MARKETING ACTIVITIES OF A COMPANY IN TOURISM BY USING CONTEMPORARY IT

**Olga Zorić, MSc of informatics, assistant,**  
**Andrej Zorić, student,**  
*College of academic studies „Dositej“*

## **Abstract:**

Generating innovation, i.e. introduction of IT innovation, achieves significant results in raising of the quality of goods and services, organization of work and marketing in companies dealing with tourism. In modern business, the introduction and improvement of business processes through IT is a key basis for establishing a competitive advantage. Worldwide, tourist companies run into sales of goods and services, and visibility, recognition, placement, promotion and sales are being improved every day thanks to modern IT tools.

**Key words:** *IT, marketing, business performance, tourism*

## **1. Introduction**

The application of IT in the marketing of tourism companies and their products implies the use of the Internet, marketing tools used in creating websites and social networks, as well as GDS (global distribution systems are specific types of information systems for the distribution of tourism products).

Many advantages of these technologies have been noticed which service providers in tourism have and which necessarily led to a change in the way businesses operate. Also, they significantly facilitated cooperation with other subjects of the tourism industry. A major milestone in the form of significant changes in the distribution on the tourism market is the greater use of electronic commerce in the first place. Secure e-commerce is increasingly regulated throughout the world by legal and sub-legal acts, and at the same time it imposes itself as a compulsory form of business for all economic entities [1].

## **2. The use of GDS systems in tourism**

Businesses in the tourism market, such as airlines, bus operators, and other transport service providers, rely primarily on e-commerce to bridge the traditional way of distribution through travel agencies. Modern hotels

successfully sell services through the GDS system. Today, the most common and most developed global distribution systems in the world, such as Amadeus, Galileo or Saber, provide the following GDS services in the field of air transport:

1. Ticket issuing;
2. Providing information on ride/flight schedule;
3. Ticket sales;
4. Providing information on service costs;
5. Providing information on seat availability;
6. Reservation to the exact destination;
7. On-line ticket payment service;
8. Other information regarding air transport.

Services of Global Distribution Systems (GDS) in the field of hotel accommodation:

1. List of hotels at the desired destination;
2. Pictures of free rooms;
3. Booking transport to the hotel;
4. Hotel contents;
5. On-line reservations and payments;
6. Location of the hotel in relation to the city center;
7. Concomitant touristic content etc [2].

An increasing trend in the world is that tourists themselves book accommodation and thus avoid intermediaries and higher prices. From this reason hotels on their Web sites allow buyers (tourists) access to free capacities, reservation and electronic payments.

Tour operators are turning to e-commerce to outsource their business through the GDS and to achieve a direct relationship with tourists using Internet technologies. E-commerce, among other things, has allowed the number of employees to be kept to a minimum, and that business is maintained in a good organizational life, and revenues significantly increase.

### **3. Effects of e-commerce**

The successfully implemented integrated e-commerce system is the one that has interconnected its business over the Internet with the internal Intranet system. Using the Intranet, it is possible to establish unimpeded successful communication among employees, regardless of their distance (offices can be in two different cities or countries), which has achieved competitive advantage for agencies because the flow of information is significantly faster than the traditional information transfer (via phone, oral, etc.). In addition, using the data exchange system, employees can quickly respond to all the

questions their clients impose. In this way, the number of employees can be successfully optimized, i.e. reduced to a minimum, while achieving greater efficiency, cost-effectiveness and efficiency with minimal costs [3].

#### **4. Website modernization - redesigning in the 21st century**

Today, as an indispensable part of the business, as well as the marketing space of the web pages present in the business of business entities engaged in tourism. 3D presentations, high quality photos, 360° View, video films etc. are an integral part of a classic website. However, modern business, the ever-rising rhythm of modern man's life, requires certain adjustments, that is, the customization of the offer to the end consumer. Today, more and more simple, so-called "clean" websites are available to answer the questions: What, where and how much does it cost?

##### **4.1. Web marketing - the prospects of advertising through a website**

There are several important principles that need to be respected in order to make Web marketing for tourism organizations as successful:

1. SEO optimization (site optimization to make its content easier to search through the Internet browser);

2. On-line credibility - one of the key requirements of credibility is the transparency of the business;

3. Sites should be mainly of informative character, without redundant content such as education, instructions and the like;

4. Absence from the analysis of competitors - should be maintained from comparative parameters that are imposed on the consumer. It is enough to follow the prices and range of competitors' offerings and optimize your price and offer towards better and more favorable offers.

What makes the synergy effect of an Internet campaign is the integration of all forms of online advertising into a comprehensive strategy of performance that will reach the target group, regardless of where they spend time on the Internet.

#### **1. Social network marketing**

##### **5.1 Facebook marketing**

Bearing in mind that Facebook's social network has become the most popular and most used social network, it has become an inevitable part of Internet marketing in the world. Benefits of Facebook advertising in the offer of tourist goods and service:

1. Two-way communication;

2. Most relevant target group finding is very simple;

3. Placing information in different forms;

4. Increasing customer awareness about the product;
5. Creating a loyal relationship with the followers;
6. Community management and Facebook adverts;

#### 5.2 Google Ad-words campaigns

Advertising on Google has many benefits, and some of the most important are:

1. Measurability
2. Precise targeting
3. Fast results
4. Timeliness
5. Pay per click
6. Budget control

### **6. Organization of remote work with the help of ICT – *e-work***

Work from home or how modern IT experts call telework, e-work, telecommuting, e-commuting, etc. Thanks to the development of information technologies, work is also possible outside the office space, which proves that the tourism related business can be successfully performed.

This kind of work discards the rules of a classical working environment with fixed working hours, daily travel to work and limited work space [4].

*E-work* is becoming more and more prominent in many tourism companies around the world. A large number of countries around the world are encouraging businesses to do this, because such work, with many other advantages, gives better business results. Companies dealing with tourism and tourism related services are very suitable for the implementation of the E-work business model.

Long-distance commerce significantly improves marketing, and large companies successfully decentralize and with relatively low costs go to distant markets.

Tourism organizations around the world that hire people in the distance before establishing a working relationship. In addition to the basic conditions for the job for which they compete, they must also have other specificities, i.e. Criteria, which, above all, involve IT knowledge, or knowledge of modern IT tools. The range of jobs that can be performed remotely today, in addition to tourism-related work, is great: keeping company records, data entry, financial analysis, photo-documentation scanning and data sending, journalism and publishing, marketing, programming, design, graphic and web- design, translation, public relations, brokerage, etc.

## **5. CONCLUSION**

Implementation of IT in a modern business environment has a key role in the process of improving the performance of the institution and achieving better results. The orientation towards the introduction of information technologies in tourism companies means a constant, long-term concern for the latent needs of current and potential tourists. The application of modern IT solutions is today most often seen as an object or as a process, but also as an investment in the survival of the company. Organizational knowledge related to the application of IT is related to the organization's culture, structure, technology and people. The company depends on which information will qualify as intellectual property-based knowledge generated through the use of IT.

### **References:**

1. Performance measurement & management – A strategic approach to management accounting, Smith, M., 2005, London.
2. Marketing and Managing Tourism Destinations, Routledge, Alastair, M., Morrison, 2013.
3. Marketing Management and Information Technology, Prentice-Hall, Inc. Upper Saddle River, NJ, USA Keith Fletcher, 2015.
4. The impact of application of Information Communication Technology on increasing the efficiency of management in tourism, UDEKOM, International thematic monograph – thematic proceedings: Modern management tools and economy of tourism sector in present era., Zorić, O., Jorgić, A., Beograd, 2017.



## THE MANAGER AND AN EFFICIENT MEETING CHAIRING

**PhD Dragan Živković,**  
**M.Sc.M. Slobodanka Senić,**  
**M.Sc.P. Katarina Stanić**  
*Collage of academic studies DOSITEJ,*  
*Belgrade*

### **Abstract**

This paper deals with the problems of efficient meeting chairing. Meetings are one of the main of the manager's activities. The main problem of every manager is how to prepare and chair meetings so that they should be simpler and more efficient. The manager who chair the meeting have very important role. It is important to prepare and chair the meeting in the best way and to bring the meeting to a conclusion accordingly.

*Keywords:* manager, meeting, management, chair, efficient

### **1. INTRODUCTION**

The profession of manager is very important and much in demand, both domestically and internationally, therefore the manager, as holder of an executive function in the company, in the public administration, the health care or educational institutions merits due attention. The basic areas of managerial activities and the managerial problems he solves on a daily basis deserve special analysis [1].

A manager spends most of his time in a meeting of some sort. Meetings are the manner in which the manager acts: it is at the meetings that he defines and assigns the tasks, solves problems, controls the execution of the tasks, communicates with subordinates and with his seniors, negotiates with customers and suppliers, etc [2].

This whole paper is done based on inquiry with over 250 top managers from economic companies from Serbia, on seminars for education and training of managers on the Faculty of Organizational Sciences in Belgrade. Managers have declared that they spend most of their working hours (over 58.5%) on different meetings and that they evaluate their meetings as inefficient because of the lack of procedure or managing concept of meeting chairing.

Meetings are clearly one section of the manager's job and it is here that he accomplishes the majority of his work. Therefore it is necessary that the manager should make his meetings as simple and as efficient as possible. Efficient meetings are basics for an efficient managerial activity as well as an efficient management of a company [3].

The problem the manager is faced daily is how to prepare and chair meetings so that they should be simpler and more efficient and as such facilitate his work. The manager has to attend a host of meetings: they often turn out to be too long and time consuming, and most frequently they are non-productive and inefficient, with no visible outcomes. Hence the meetings must be made shorter, simpler and more efficient and this is a practical problem to be carefully analysed to find the best solution [4].

The first step towards achieving this should be to identify the main problems and causes that make the meetings too long and too ineffective and propose the ways to avoid or solve them. The most common causes of inefficient meetings are the following: [5]

1. The objective of the meeting is ambiguous and imprecise.
2. The meeting is not adequately prepared.
3. The agenda is not precisely defined.
4. The participants are not precisely listed.
5. The leader of the meeting fails to guide and control the meeting.
6. There are too many generalized and long discussions.
7. The real ideas and proposals are missing.
8. Conclusions are imprecise and poorly defined.

Solving these problems or finding ways to diminish their negative impact will contribute to the efficiency and success of the meeting. The first step to accomplish this is to define the objective of the meeting and the need to hold a meeting at all. Then a thorough preparation of the meeting should be conducted. The meeting should be chaired in a swift, simple and efficient fashion, aided by appropriate means; it should be concluded in an equally swift and precise way, drawing conclusions that promise the accomplishment of necessary activities and tasks and of achieving the planned results.

## **2. DETERMINING THE NEED FOR THE MEETING**

Since the manager is the one who calls and chairs the meeting, it is his/her duty to decide whether the meeting is necessary to hold and whether it should be held at all. The need to hold a meeting is closely related to its objective. Therefore the manager has to define the objective of the meeting,

since the objective itself will determine the need for the meeting to be held at all [6].

Since the need to hold a meeting is directly related to objective achievement, the manager must be certain about what he/she wants to achieve by the meeting and to define this objective clearly. If the objective is not clear and accurate, the meeting may last too long and be inefficient [7].

Once the clear objective of the meeting is determined, it has to be analysed and discussed in detail. We must clearly state what we wish to achieve by the meeting and whether it is really possible to achieve the objective we planned. Or, whether it is possible to achieve the same objective in a faster, easier way. Sometimes it is not necessary to have a meeting; it needs only to make a phone call. Moreover, the manager may ask for written replies to questions or issues raised and thus solve the problems without calling a meeting [8].

In deciding about whether a meeting should be held or not, one should have in mind the estimated costs of the meeting, especially in terms of the results expected. The costs of holding a meeting are in some cases too high, therefore it is much more efficient to solve problems in some other way. Absenteeism, travel and other costs, daily allowances, etc., may be so high that they simply do not justify the organization of the meeting. In such a case the manager must look out for some other ways of solving the problem [9].

If there is the agreement that the meeting has to be held, or if this is not the issue to be decided upon as it is a regularly held meeting, the manager is faced with another problem, that of how to prepare the meeting so that it should be swift and efficient as well as how to prepare him/herself to efficiently chair the meeting and bring it to the desired conclusion.

### **3. PREPARING THE MEETING**

The next step in an efficient meeting chairing is preparing the meeting.

Preparing the meeting is of paramount importance in an efficient chairing and concluding of the meeting. An adequate preparation guarantees a swift and efficient managerial chairing as well as positive results of the meeting [10].

In order that the meeting should be well prepared, a number of things have to be done [11]. The first is to set the most favourable time to have the meeting, as well as to decide whether the conditions for holding the meeting are favourable. It is very important that the right date and the right time of the meeting be set. Sometimes the best solution is that the meeting be held on

Monday morning; however, there are situations when the favourable term is the end of the week, the afternoon hours, the end of the work day or even after the work time is over.

The site of the meeting is also important. Most often it is the premises of the respective company, however, sometimes it is more convenient to organize the meeting out of town, at a quiet, isolated place. It normally depends on the kind of the meeting and on the objectives to be gained by the meeting.

Once the meeting site is determined upon, it is important to arrange the room in which the meeting is planned to be held. This means that the seats accorded to the participants, with the name tags should be allocated. Also, the room should provide enough space for all the participants to be comfortably seated. The room should be noise-isolated, but accoustic, and also well equipped with any kinds of aids, such as audio-, video- and visual devices. The preparations should by all means include refreshments, which will depend on the type and length of the meeting and the planned number of participants [6].

It is also important that the number and the structure of participants be precisely determined. The total number of participants must be decided upon. This normally depends on the type of the meeting, whether the meeting requires that a large number of participants be present or whether it is just a smaller scale meeting, with a limited number of participants [12].

.The meetings attended by a smaller number of participants are generally considered to be easier to handle and usually more efficient. This means that, in the arrangement of the meeting, we should insist that the number of participants be reduced to a really possible minimum. Hence we should first decide on the participants whose presence at the meeting is indispensable and without whom the meeting cannot be held. Then comes the issue of whether there are persons that, for some reasons, should be asked to participate, those that will in some way contribute to a successful conclusion of the meeting. [6]. It is also important to decide whether it is necessary to invite any particular experts to explain certain problems and offer appropriate solutions. Finally, a decision should be made whether there is anybody that could undermine the meeting and whether such participants could be avoided for the purpose of a successful conclusion of the meeting.

The next problem to be solved in preparing the meeting is how to clearly define the problems to be discussed at the meeting. A correct definition of the topic and the method of discussion will predominantly define the efficiency of the meeting. Therefore the issues have to be defined that are to be discussed at the meeting, as well as the methods of dealing with them. In

order that this could be well done, a clear and precise agenda of the meeting has to be defined, stating the issues to be discussed. The materials and documents that might facilitate the discussion should be prepared as well as a draft of the conclusion on certain issues. These will help the meeting be conducted in a faster and a more efficient way [13].

All previously quoted elements refer to the preparation of the meeting itself. Besides, the manager chairing the meeting should himself prepare for the job. In order that he should chair the meeting efficiently, he must prepare certain things in advance, even make up the plan of chairing a certain meeting [14].

The manager's preparations for chairing the meeting means that he should study the issues to be discussed in advance, go through all the documentation and the materials prepared for the meeting, make notes to help him explain his proposals better and prepare these proposals and conclusions to be consistent with the desired objectives of the meeting [15].

The manager has to learn who his main opponents are, which their basic goals and arguments may be and whether they have any allies, or any support from a certain number of participants in the meeting. On the basis of these he should get ready to answer his opponents and prepare counter-arguments and counter-proposals.

In order to achieve his aims more easily, in preparing the meeting the manager should talk to a certain number of participants, explain the objectives of the meeting and the advantages of his proposals to them. By doing this he should acquire a body of allies and earn support in conducting the meeting [16].

Even in the case of his not chairing the meeting, but only participating in it, the manager should, as a participant, undertake the majority of the above mentioned activities and then actively participate in the meeting.

#### **4. CHAIRING THE MEETING IN A MANAGERIAL WAY**

Upon the completion of all previously mentioned preparations the meeting may begin.

The manager who chair meeting have very important managerial role. If he want to finish and conclude meeting in the best way, he must execute this role very efficient [17].

The manager chairing the meeting has to choose a dominant place in the conference room so that he should see of all the participants well and have a full overview of the meeting. To chair the meeting successfully, he should be

relaxed and concentrated; thus he can listen carefully to all the participants and direct the discussion in a desired course [6].

In chairing the meeting the manager should be clear and authoritative, keeping the entire course of the meeting under control. He should first be highly persuasive in explaining his own attitudes and thus win a majority of participants. A good explanation and strong arguments are basic for guiding the meeting and the manager should be prepared to do this. He must also be able to fully answer all the questions and possible opposition and gradually make a growing number of participants see things his way [18].

The manager must let all the participants state their attitudes and proposals if they want to. These should be listened to carefully and the manager should try to find in them some concurrence with his own proposals and arguments. Good proposals should be accepted and promptly built into the mutual objectives the meetings aims to.

If you let your collaborators state their own opinions, they will be satisfied to have participated and will be cooperative when it comes to conclusions. Try to translate and build their attitudes into their objectives and you will get a significant support in chairing the meeting and in achieving the desired objective.

If the meeting turns out to be going in a wrong direction, try to use your discussion in such a way to bring it back to initial premises and offer additional argumentation to persuade the opponents. Let your allies speak and they will support your attitudes and proposals [19]. Try limiting the discussion time to stop the proposals and attitudes you do not approve of. If even then the meeting goes in the direction unfavourable for your case, make up a good explanation to terminate the meeting and continue it some other time [5].

Time limitations of meetings and discussions are essential in chairing the meeting competently. Sometimes these are defined beforehand, during the preparation phase of the meeting, however, in some cases the chairman has to determine or limit the time. This should be correctly estimated so that each participant wishing to do it can state his attitude, at the same time preventing the meeting to turn into a long, fruitless, endless discussion [9].

In case the meeting goes as planned, it should be slowly and wisely brought to a conclusion. Discussions should be guided and limited in such a way that the participants themselves realize that the discussions are exhausted and that the meeting should be terminated.

## **5. CONCLUDING THE MEETING**

As much as it is important to prepare and chair the meeting in an appropriate way, it is important to bring the meeting to a conclusion accordingly. All the previously made efforts in the preparations and conducting the meeting may be annihilated if the meeting is not brought to a desired conclusion and does not end with desired results [6]. The manager's role is very important in this phase. He should be skillful and capable of observing and mentioning all fruitful discussions and proposals and streamlining and translating them into desired activities and conclusions [9]. The first task is to define the tasks and activities to be undertaken after the meeting, appoint the people responsible for their execution and allocate the resources required. All these should be associated with the proposed conclusions and at the same time new conclusions should be proposed that correspond to the course of the meeting and fit into the desired objectives [20].

The manager should explain that all the good proposals have been taken into consideration, and that the conclusions offered are the result of the efforts and the discussions of all the participants. It should also be stressed that the decisions reached at the meeting provide for the realization of both the corporate and the employees' objectives and contribute to the improvement and the development of the company. This is a way to ensure the support of all or of a majority of the participants in the meeting to the proposed decisions and the activities and measures resulting from them [21].

In this phase of the meeting, namely in the concluding and ending the meeting, we must again have in mind the type of the meeting, the number and the structure of the participants, as well as the objectives to be achieved by the meeting.

## **6. CONCLUSION**

Main goal of this paper is to present one simple procedure of meeting chairing by managers. For that purpose, the procedure that implicates clear fortification of the need for meetings, good integrative preparation of the meeting and manager himself, efficient meeting chairing by managers and wisely bringing the meeting to its end is presented.

Next to these general phases given in the procedure, in order to reduce time and improve efficiency of the meetings, manager should have in mind the following proposals:

- The meeting will be more efficient if the meeting duration is set or limited beforehand;
- The participants should be required to arrive on time;

- The chairman has to organize and guide the discussion;
- The discussions should be limited in time, long discussions should be cut short;
- Decision should be made on who will be allowed to talk on the same issue twice;
- The use of audio and visual aids such as schemes, tables, graphs, slides, audio records, videos, computer presentations should be available [5].

Based on everything previously presented, it can be concluded that managers in Serbia, if they follow the management procedure presented in the paper, can guide meetings much easier and more efficiently. In that way, they will reduce total time they spend on different meetings, that will enable them to dedicate more time to solving other problems in their companies.

### **References:**

1. Management: Theory and practice, DP Publication, Cole G.A., London, 1994.
2. William A., Lauren S., Becca A., Managerial skills: what has changed since the late 1980s, Leadership & Organization Development Journal, 2008, Vol. 29 No. 2,
3. Robertson I., Gibbons P., Baron H., MacIver R., Nyfield G., Understanding management performance, British Journal of Management 1999, Vol. 10 5-12
4. Troy V., Michael A., Frederick P., The leadership skills strataplex: Leadership skill requirements across organizational levels, The Leadership Quarterly 18, 2007.
5. Jovanovic P., Manager, FOS, 2001, Belgrade
6. Jovanovic P., Management – Theory and practice, PM College, 2007, Belgrade.
7. Grupa autora, Potrebe za menadžerima u Srbiji (studija), Univerzitet u Beogradu, Centar za menadžment, (1994), Beograd
8. Frank M.O., How to efficiently chair a meeting, IQ Media, 2004, Belgrade.
9. Wren D. A., Dan Voich J. R. , Menadžment – proces, struktura i ponašanje, Grmeč, Privredni pregled, 1994, Beograd.
10. Tishler A. The relative importance of the top management team's managerial skills, International Journal of Manpower 2006, Vol. 27 No. 1
11. Posener R., Project communications tip: Manage moment of truth activities, Project Management Practice, 2007, IPMA, Issue 3
12. Feng Lee Social Implications and Challenges of e-Business, Information Science Reference, Hershey, 2007, USA.
13. Young A., Priručnik za menadžere, IQ Media, 1992, Beograd
14. Bowman C., Swart J., Whose human capital? The challenge of value capture when capital is embedded, Journal of Management Studies, Volume 44, Number 4, 2007.



15. Jovanovic P., Petrovic D., Modern trends in management development, 2007, Belgrade.
16. Senior B., Swailes S., Inside management teams: Developing a teamwork survey instrument, British Journal of Management, Volume 18, Number 2, 2007.
17. Abraham S. A., Karns L.A., Shaw K., Mena M.A., Managerial competencies and the managerial performance appraisal process, Journal of Management Development, Vol 20, No 10, 2001.
18. Yukl G., Leadership on Organizations, Prentice Hall, New Jersey, 2002.
19. Henderson L. S., The impact of project managers' communication competencies: validation and extension of a research model for virtuality, satisfaction and productivity on project teams, Project Management Journal, Volume 39, Number 2, 2008.
20. Holden N.J., Cross-cultural management: a knowledge management perspective, Prentice Hall, London, 2000.
21. Hunsaker P. L., Training in Management Skills, Prentice Hall, New Jersey, 2001.

# APPLICATION OF A PROJECT MANAGEMENT CONCEPT IN HEALTH

PhD Dragan Živković,  
M.Sc.M. Slobodanka Senić,  
M.Sc.P. Katarina Stanić

*Collage of academic studies DOSITEJ, Belgrade*

**Abstract:** The application of the concept of project management in a developed world is increasingly taking a significant place and an irreplaceable role in project management. In addition, the complexity of the undertakings in healthcare also require a more comprehensive approach to their planning and implementation. In this process, the way in which the Project Manager-Doctor is leading a project team, or how it coordinates, connects and monitors the work of the members of the project team, is of a great importance.

**Key words:** project management, healthcare, project, doctor as a project manager

## 1. INTRODUCTION

Historically, the application of the concept of project management in healthcare first began, and is today most widely used, in the United States. Thanks to the concept of project management, greater efficiency and functionality are achieved with lower costs and significant savings in time, staff and financial resources. The precondition for this was the liberation of state-of-the-art health care and the introduction of the market in the area.

The notion that the health care system, as an unpopular organization, also needs to be organized on a market principle, is beginning to dominate the world in the middle of the last century, with the end of the period of intensive industrialization and the development of the services market. The application of the marking concept in healthcare is first developed in the United States, and later in Europe.

As a result of the transitional process, he finally arrives in our country. The result of this is the introduction of private health system, which aims to conquer a wide range of health services. These changes are accompanied by a series of problems that are mainly due to the rigid behavior of state health, but also the immaturity and non-organization of the owner of a new business. The state health system, faced with staff outbursts, overcapacity, outdated equipment and the financial crisis caused by the country's severe economic

situation, continues to maintain a monopoly in the provision of health services.

Naturally, the consequences of this were mostly felt by patients, mostly members of the broadest strata of the population, who did not have the means to pay private health services, and in the state system could not adequately meet their needs.

This is the moment when, first in private, and then in state health institutions, the understanding of the need for expert management, based on the principles of modern theory of management, begins to be mastered, while respecting all the specifics of the health system. In healthcare institutions, teams of managers are created that try to position their institution in the health care market as much as possible. In an attempt to gain a larger circle of patients, the organization improves, modernizes equipment and raises the overall quality of services. For this purpose, information propaganda, catalogs, brochures, TV shows, direct transmissions of medical operations, etc. are used more and more. The patient as a beneficiary of these services becomes a real winner, and as an ultimate quality controller and a real indicator of achieving market orientation of health care in general. The new organization of healthcare institutions should have enabled greater flexibility and adaptability to the needs of patients, from prevention to even the most complex operations. However, the main financiers of health institutions, government institutions - state, and individual private owners - are faced with the constant and rising costs of health services, as well as the increased demands of users for a higher number, type and quality of services. It is difficult to achieve higher quality at lower costs, and this is the main reason why the release of a set of ideas has not been started or stopped at the very beginning.

Observing the development of project management in healthcare systems in the United States, it is noteworthy that it is precisely the need to set up a number of healthcare institutions with a project orientation along with minimal costs, and in the conditions of limited resources, offer new and improved existing services. Realizing a large number of their activities through projects, they managed to engage the personnel most rationally and, in the shortest possible time, raise the quality of existing services. This has increased the flexibility and efficiency of the system, which is also the biggest gain in the application of project management in market-oriented healthcare institutions.

## **2. THE CONCEPT OF THE PROJECT MANAGEMENT IN GENERAL**

Starting from the fact that project management is a scientifically based and validated concept that, with the help of appropriate methods of organization, planning, management and control, rational coordination of all necessary resources and coordination of the implementation of the necessary activities is carried out in order to realize the project in the most efficient way. It follows that the projected realization of projects in all areas and even in healthcare can be achieved only by rational coordination of all activities, resources and participants in the project, as well as by avoiding or eliminating possible deviations, which unambiguously indicates the need for project management. At the same time, project management is also the job of achieving and securing the ultimate goals of projects, with the inevitable confrontation with numerous problems and risks that encounter in their realization.

With the assistance of the appropriate organizational structure, information system and specific tools and methods, the concept of project management realizes its basic functions - goal setting, planning, implementation and control, so that projects, with coordination of human and material resources, are realized in the planned time, with the planned quality and planned costs. The concept can be realized on the basis of a procedure that would include several phases:

In the **first phase**, it is necessary to determine the project management objectives and the structure of the project itself; define the system of project planning and monitoring; planning the time of realization and resources, as well as their leveling; and to plan the costs of project realization.

In the **second phase**, monitoring and control of the time of realization, spent resources and costs is carried out.

In the **third phase**, reporting on the course of project realization, possible delays and defining corrective measures and actions, if necessary, performs the actualization of plans.

In the **end**, results are summed up and the project closes. (1)

This general procedure relates to the management, first of all, to the basic functional areas of project management, but at certain stages it will have to include other functional areas (volume, time, cost, human resources management, contracting, procurement, communications, change, risk, conflicts, and quality).

The health project management process will have to be modified, taking into account many of the specificities of that system, almost in all functional

areas, but the basic concept will remain unchanged. Certainly the most important place in this is the project manager.

He is the person who cares that all activities are carried out in the most efficient manner, within the planned time frame and with the planned resources and costs. In a series of tasks, and depending on the type of project, the project manager should work on linking and solving the relationships between the different participants in the project, between the members of the project team and the individual participants in the project, as well as between the team members themselves. Therefore, the project manager will be in a position to solve many complex management tasks related to the implementation of various projects. Therefore, the project manager in managing the realization of projects in health care, as well as in other areas, will primarily have the role of the creators of the atmosphere, integrators, communicators, team leaders and decision makers.

When it comes to projects in the field of health, the project manager should also have some specific characteristics. It would be particularly desirable to have good human and moral characteristics, built ethical behavior and sincerity, a built sense of humanity, as well as a wider medical knowledge, and sometimes a specialist in the field of medicine to which the project relates. All these qualities give the Project Manager professional, moral and human credibility and authority necessary for project management in this specific field.

### **3. PROJECT TEAM**

In the function of efficient project management, the project manager will form and lead a project team, or a group of people who, together and collaboratively work, and in the best way, bring the project to a common goal, prior to the start of the project realization.

The project team should build focusing on individual members, their professional and other characteristics, but they must not lose sight of their motivation, desires and expectations from the project whose participants are. In this way it is possible to get the highest from all members of the team, and with the coordination of their activities it will be much easier to achieve the project goals.

For which type of team the project manager will decide, depends primarily on the size, complexity, specific characteristics and needs of the project, but also on the capability and influence of the project manager in the basic organization. It can be pointed out that in order to manage smaller projects from a narrow medical field, such as disease testing, procedures and techniques for the treatment of certain diseases or drug testing, it would be

best to form a functional team composed of highly qualified personnel in the field of medicine, doctors, but also other health workers. For the management of more complex, multidisciplinary projects, it is clear that the formation of multifunctional teams would be most appropriate for their implementation. It is especially important to determine the exact size of the team, because in the medical projects, the work of a large team would be difficult to coordinate, while too small a team would again have poorer professional capabilities and would be very sensitive to the possible lack of members. In forming teams, we should not ignore the poor motivation and the lack of interest of the physicians for engaging in the work of the teams and in general for participating in such projects, as well as the difficulties in engaging these staff due to their exceptional responsibility and burden on the basic job.

So motivation is an important factor in the formation and functioning of the project team, especially in areas such as health, where the project culture has not been developed so far and where there are significant resistance to such an orientation. One of the main tasks of the project manager would be to influence the behavior and motivation of the members of his team. He would, using certain methods, and, depending on the authority and power he possesses, his expertise, experience, position and reputation in the organization, could influence team members in order to contribute to the goal by maximal engagement. Motivation is very important for managing project realization and it is necessary to implement it until the end of the project.

In a situation where medicine in Serbia is located, it would be too optimistic to expect the project team to function smoothly, especially when it comes to highly specialized medical projects, which usually form a professionally strong team.

#### **4. THE DOCTOR AS A PROJECT MANAGER**

By entering the market in healthcare, the need for more efficient management of management is also imposed, where the more important role is the shortening of the treatment time, the reduction of the perpetrators, and the costs of treatment. Doctors, as the main protagonists of the process of treatment, of this responsible and above all human task, have the opportunity, and recently, the obligation to rationalize and make all the activities in the treatment of patients more efficient while at the same time reducing costs. Nearly everywhere since a medical profession, all medical schools teach doctors to master the causal method, analyticity and systematicity. The result should be clear definition of the treatment of each patient, taking into account the patient's specificity as an individual, but above all the disease from which he is treated. However, more and more often, we are witnessing that the

treatment of patients is carried out in various ways, using different approaches, and often depends on the individual attitude of doctors. Treatment is often approached unorganized and irresponsible, and sometimes completely wrong. The result is misses and mistakes in the treatment of patients that can be the cause of additional illness and even death of patients. Studies in US and Canadian hospitals, published in one of the most important medical journals, The New England Journal of Medicine, state that errors in US hospitals reach up to \$ 3 million a year and cost about \$ 200 billion.

We must fight against mistakes, often by changing rules and procedures in order to make it harder for them to be done, or easier to see and prevent the bad consequences of those mistakes. Some of the ways would be, for example, coding of drugs, introduction of a computerized drug delivery system, scheduling of examinations and laboratory tests, introduction of electronic medical records, etc. In this way, 36.9% of errors could be prevented.

This could be a very strong reason for the introduction of project management into health that could, by its concept, reduce the diversity of attitudes and access to treatment, and introduce a better organization into the process of treatment. Within this new approach, project management would focus on achieving the desired results meeting the expectations of various stakeholders, but at all times taking into account the time, resources, quality and, of course, project costs.

## **5. CONCLUSION**

Good communication and the ability to motivate, guide and enjoy working with a group of people is the basis of the success of the project manager, even when it comes to healthcare projects.

It seems that this difficult task could only be solved by project management, which should, with lower costs, increase the quality of health services and the functionality of healthcare institutions.

By applying this concept, finally, the patient as a user would become a quality service provider as well as a real indicator of the level of market orientation of health in general.

With this, project management would justify its role and raise the limits of the health system's capabilities, to the great happiness and satisfaction of the army, often neglected and inadequately treated patients, but at the same time those who invested their resources in health, expecting an adequate benefit from it.

### **References:**

1. Prof., PetarJovanović, PhD - "Project Management", Faculty of Organizational Sciences, Belgrade, 2006.
2. Prof., PetarJovanovic, PhD - "Management - Theory and Practice", High School for Project Management, Belgrade, 2007.
3. Prof., PetarJovanović, PhD - "Project Manager", High School for Project Management, Belgrade, 2007.
4. Prof. PetarJovanović, PhD - "Investment Management", Faculty of Organizational Sciences, Belgrade, 2005.
5. Prof. Dr. BozidarMihajlovic, Prof. Dr. Nada Kostic - "Management in health", Cigojastampa, Belgrade, 2005.
6. Jovanović P., Živković D. Management and Project Management, College of Professional Studies in Project Management, Belgrade, 2008.



# PROJECT MANAGEMENT CONCEPT IN BUILDING A RECYCLING CENTER NIŠ

PhD Dragan Živković,  
M.Sc.M. Slobodanka Senić,  
M.Sc.P. Katarina Stanić

*Collage of academic studies DOSITEJ, Belgrade*

**Abstract:** Recycling is the separation of waste material and its reuse. It involves the collection, separation, processing and production of new products from used items or materials. It is very important to discard waste by its type. Many waste materials can be reused if they are separately collected, but if they are not collected separately, there is a technological process that allows the separation of waste through useful fractions. In order to successfully manage waste recycling, especially in large cities, it is necessary to start a project to implement this venture and manage it. This paper deals with the benefits of applying the concept of project management in the management of the waste recycling project.

**Keywords:** waste recycling; project management

## 1. INTRODUCTION

Recycling includes everything that can be reused, without being thrown away. There are recycling centers in the world that use material from old things to make new ones, while there are no such centers in our country. There are rare "Paper Service" centers where old paper can be taken away and in return you get a small money for it. In Serbia, there is no glass recycling center, and hundreds of thousands of bottles are thrown annually, although the glass could be reused.

However, recycling can be applied in everyday life, e.g. donating things that are not used is a form of recycling. It's much better and more useful than throwing all those clothes out. Also, making compost from organic residues is another good example of recycling. Without the introduction of recycling into everyday life, it is impossible to imagine any comprehensive waste management system.

In Serbia today, which is lacking in the widely accepted habits of waste separation at the site of its formation, i.e. in households, a major step towards a proper and sustainable waste management system is the construction of recycling centers. Their place is between collecting waste and landfill, in order to put as few municipal waste as possible at the landfill, and the more raw materials they have allocated and directed to recycling or reuse [1].

According to the relevant information, in Serbia, 320,000 tons of secondary raw materials are deposited annually, which are deposited together with other solid waste. Paper is the most widely used recyclable material in solid municipal waste. According to unverified analyzes, the average in Serbia is 18% of the paper in the total mass of municipal waste. Depending on the type, paper can be recycled from five to twenty times.

However, there is still no organized system of primary or secondary selection of total waste, apart from the initial steps towards the primary selection of waste PET packaging and partly waste iron and paper. Waste treatment centers (secondary selection and processing) still do not exist.

## **2. PROJECT OF BUILDING A RECYCLING CENTER**

Implementation of the project "Building a recycling center for municipal waste through the process of improving the position of Roma in the territory of the city of Niš" is expected to make a significant contribution to the comprehensive waste management planning in the territory of the city of Nis, in accordance with the National Waste Management Strategy, the Action Plan of the National Strategy for Sustainable Development as well as the Action Plan a sustainable development plan for the city of Niš, with the inclusion of a particularly vulnerable group of Roma population.

The Regional Strategic Plan for Waste Management, which was developed in 2010, is a strategic document of the city of Niš, which sets the basis for the implementation of the project for the construction of a recycling center for the needs of the city of Niš and the region.

Participants and partners in the project are:

1. The City of Niš (the city administration departments and the Waste Management Working Group);
2. "YUROM Center" - non-governmental organization;
3. Ministry of Environmental Protection and Spatial Planning;
4. CEB, European Development Bank Council - Program for building infrastructure of importance for the whole country.

The project team consists of the representatives of the Waste Management Working Group, formed by the City Council of the City of Nis from professional individuals with experience in project management on this topic, from the academic and non-governmental sector. A design manager has at his disposal the necessary resources to implement the project within a defined time frame [2].

### **3. PROJECT GOALS**

The project envisages the development of a system for organized collection and selection of waste in the city of Niš, which aims to:

- economic empowerment of the Roma community in Niš, by forming Roma cooperatives - individual collectors of secondary raw materials;
- minimization of waste, i.e. prolonging the life of the sanitary landfill;
- maximization of reuse, i.e. achieving a new usable value by using recycling methods for waste materials;
- preserving the environment by using safe treatments and controlled disposal of waste;
- Opening new jobs in the so-called sector. "Green jobs";
- Creating a model of sustainable partnership between state institutions, public enterprises and members of the Roma minority, which can be an example of good practice for other local governments in Serbia [3].

### **4. SELECTION OF PROJECT MANAGERS AND PROJECT TEAM**

Due to the unusual phases through which this project passes, as well as its specificity, the role of the Project Manager will be to take an intensive care of all the work and activities, in order to better manage them, using the available resources in as short a time as possible with the lowest costs.

Taking into account that the realization of this project depends mostly on the management of the project manager itself, the selection of the project manager is based on the following criteria:

- Professional knowledge in project management
- Ability to manage the project team (organizational and managerial skills)
- Technical and financial knowledge
- Communicability (key competence for the project manager)
- A solid and stable personality
- Initiative and enthusiasm
- Previous experience in the implementation of similar projects

The role of the Project Manager is in short overall responsibility for the successful planning, execution, monitoring, control and closure of the project [4].

The project team formed for the needs of the project is building a recycling center for municipal waste through the process of improving the position of Roma on the territory of the city of Niš is of a temporary character headed by the project manager, project manager (Table 1).

The project manager on this project is a representative of the public (city) administration, which, taking into account all the characteristics of the project, has formed a project team from people from the predecessors of institutions that actively participate in the project.

Project team			Number of perpetrators
1.	Project manager	PM	1
2.	Marketing manager	MM	1
3.	R & D manager	MIR	1
4.	Financial manager	FM	1
5.	Operations manager	MO	1
6.	PR manager	PR	1
7.	Operations referent	RO	1
8.	Financial referent	RF	2
9.	Lawyer referent	RP	1
10.	R & D referent	RIR	2
11.	Law graduate	DP	1
12.	Business secretary	PS	1
ALL:			14

Table 1.

## 5. PROJECT REALIZATION PLAN

The global plan for project realization the construction of a recycling center for municipal waste through the process of improving the position of Roma in the territory of the city of Niš was made by the Project Manager and the project team. The global plan of realization of the entire project shows the realization of the project itself through a few phases. The plan is divided into 5 phases, where it takes time to realize each phase. This plan view allows quick and "rough" tracking.

All activities that are included as part of the project and which belong to the phases must be elaborated in detail in order to better realize the project itself. A detailed network plan encompasses all the activities required for the implementation of the project. To create a detailed network plan, it is necessary to dispose of information about all activities related to the planned time of realization of activities, planned resources and costs necessary for realization of activities [5].

### Key events

The following key events are marked in the project: start of activity and completion of the activity during the project implementation phase. The activities listed in the project and their implementation are of great importance for achieving the desired success and realization of the project itself.

### **CONCLUSION**

The project of building a recycling center for municipal waste through the process of improving the position of Roma in the territory of the city of Niš summarizes the organization of a series of actions until the construction of a capital utility investment, and in parallel, the inclusion of the Roma community in the social, economic and legal flows of local self-government and the state of Serbia. The process itself and the steps on the project are to a large extent dependent on external risk impacts and represent a major organizational challenge for the project team, especially in meeting the specified time frames.

This work provides a brief description of the project, stakeholder analysis, selected organizational structure and staff allocation and monitoring of the entire project.

The paper presents an analysis of possible risks and response plans in order to prevent possible risks as much as possible if there are undesired events. All analyzes are useful within a single project starting from the organizational structure for selecting the structure of a project for the realization of the project, all in accordance with the dynamics and the project's delivery to the efficient execution.

The entire work has been carried out in order to better satisfy the interests of clients and that the project with the highly educated staff structure of the project team leads to efficient execution.

### **References:**

1. Management of the project, Jovanovic P.: Belgrade
2. Methods and Techniques of Project Management, Jovanović P., Petrović D., Obradović V., Mihić M, Belgrade
3. Strategic Management, Graphic Publishing Company Grafoslog, Jovanović P: Belgrade, 1999.
4. Management and Project Management, College of Professional Studies in Project Management, Jovanović P., Živković D., Belgrade, 2008.
5. [www.projectsmart.co.uk](http://www.projectsmart.co.uk)

## ВЫСОКИЕ ТЕМПЫ РОСТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

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

В послании Федеральному Собранию в марте 2018 года Президент страны В.В. Путин поставил задачу перед экономикой достигнуть темпов роста, превышающих темпы роста мировой экономики. Каковы перспективы выполнения задач, поставленных Президентом перед страной? По оценке Росстата, темпы роста ВВП России в 2017 г. составили 1,55%.

В экономической литературе часто утверждается, что темпы роста ВВП России зависят от цен на нефть, но так ли это на самом деле.

Таблица 1 - Динамика цен на нефть и ВВП России за 2000-2013 г.г.[6]

Годы	Среднегодовая цена на баррель, \$	Изменение цены, %	Динамика ВВП, %
2000	28,66		
2001	24,46	-14,7	5,1
2002	24,99	2,2	4,7
2003	28,95	15,4	7,3
2004	38,26	32,6	7,2
2005	54,57	42,6	6,4
2006	56,16	2,9	8,2
2007	72,44	29	8,5
2008	96,94	33,9	5,2
2009	61,74	-36,3	-7,8
2010	79,61	28,9	4,5
2011	111,26	39,8	4,3
2012	111,63	0,3	3,4
2013	108,56	-2,8	1,3

По данным таблицы 1 можно сказать, что в некоторые периоды наблюдается зависимость темпов роста ВВП российской экономики от роста цен на нефть: в 2003, 2004 и 2005 годах наблюдался значительный рост цен на нефть и также высокие темпы экономического роста. Но есть периоды, когда такая зависимость отсутствует: в 2001 году цена на нефть снизилась на 14, 7%, а ВВП вырос на 5,1 %; в 2010 и 2011 году цены на нефть выросли значительно, а темпы роста ВВП были не самые

высокие за наблюдаемый период. Следовательно, утверждение ряда публицистов, что рост российской экономики целиком и полностью зависит от нефтяных цен не совсем соответствует фактическим данным.

По прогнозам экспертов, цена на нефть в 2018 году будет снижаться и сформируется на уровне 55 дол. за баррель [2]. Причины указываются следующие: увеличение добычи нефти Саудовской Аравией, выход на арену нового производителя — Ирана, снижение темпов роста китайской экономики и мировой экономики, соответственно, потребления нефти, продажа излишков углеводородного сырья Соединенными Штатами. При низких ценах на нефть России будет невыгодно осваивать новые месторождения, так как они требуют огромных инвестиций. На старых месторождениях постоянно ухудшаются условия добычи, что также требует крупных финансовых вложений. Кроме того, из-за технологических санкций Россия будет испытывать затруднения с приобретением нефтедобывающего оборудования [4]. Все это позволяет сделать вывод, что рост доходов нефтедобывающего сектора довольно проблематичен.

В качестве фактора, который в будущем будет сдерживать экономический рост, можно назвать снижение численности рабочей силы. Так, в 2017 году количество занятых в возрасте от 15 до 72 лет снизилось на 0,5 миллиона человек [4]. С 2006 по 2017 год численность трудоспособного населения снизилось на 7,8% [4]. Если в этот период в трудовую деятельность вовлекались пенсионеры, то в будущем этот ресурс исчерпан. Отрицательное воздействие на вовлечение пенсионеров в трудовую деятельность оказал отказ от индексации пенсий работающим пенсионерам. Места с низким уровнем заработной платы при такой ситуации оказались непривлекательными для пенсионеров. Многие работники этой категории перешли к заработной плате в конвертах, там, где это возможно. Государство же лишилось налоговых поступлений. Так что, если и существует эффект от отказа от индексации пенсий пенсионерам, то не в той степени, как ожидалось.

С другой стороны, ученые указывают на один из основных факторов экономического роста в 2018 году — рост потребительского спроса, связанный с намеченным ростом заработной платы в отдельных секторах экономики.

Одним из преимуществ России является наличие огромного числа пахотных земель. В России проживает около 2% населения мира [8]. При этом страна располагает значительной долей сельскохозяйственных угодий планеты — 4,5% [8]. Из-за более высокой обеспеченности сельскохозяйственными угодьями в расчете душу населения часто

делается вывод о наличии в России значительного потенциала для увеличения производства продовольствия и вклада страны в продовольственную безопасность мира. Рост доходов во многих странах мира, увеличение населения ведет к росту спроса на продовольствие. Таким образом, для сельскохозяйственного производства проблема сбыта продукции практически отсутствует.

Для того, чтобы быть мировым поставщиком продовольствия, необходимо повысить эффективность сельскохозяйственного производства. В Российской Федерации — урожайность зерновых составляет только 61% (2015 г.) от среднемирового уровня [8]. Неиспользуется потенциал крупного рогатого скота — удой на корову составляет только 4,1 т/год, тогда как в ЕС — 6,5 т/год, в Канаде — 8,7 т/год, а в США — 9,9 т/год (2015 год) [8].

Эффективность сельскохозяйственного производства неразрывно связана с уровнем государственной поддержки сельскохозяйственных производителей, который гораздо хуже, чем во многих странах. Так, доля совокупной поддержки в валовой добавленной стоимости сельского хозяйства в России — 22,7%, в США — 44,3% [6, с. 68]. По стоимости кредитов Россия занимает 29 место из 40 стран, выплаты за подключения к сетям в Российской Федерации выше, чем в ряде стран, затраты на удобрения в России — при собственном производстве и огромном вывозе — выше, чем во многих странах Европы [8].

35 % сельскохозяйственной продукции создается в личных подсобных хозяйствах, в отношении которых отсутствует государственная поддержка, производство в которых находится на низком техническом уровне [8]. Ведение сельского хозяйства в сельской местности связано с большими трудностями: отсутствие современного транспортного сообщения, отсутствие интернета и телефонной связи, низкий уровень развития коммунального хозяйства, сложный доступ к учреждениям медицины, образования, культуры. Для того, чтобы сельское хозяйство России было высоко эффективным необходимо создавать комфортную производственную и жизненную среду в сельской местности.

Большая территория всегда рассматривалась как наше преимущество. Но на этой территории сегодня отсутствуют современные дороги, плотность населения низкая, потому что жители этих регионов массово перебираются в мегаполисы. На развитие транспортной сети и поддержание ее в рабочем состоянии, на создание инфраструктуры требуются огромные финансовые средства, которых на данный момент у России нет. С другой стороны, развитие



высокоскоростных магистралей, железных дорог в восточных районах страны позволит транспортировать грузы из других стран, что может принести определенные доходы.

Большую роль в развитии территорий России сыграет государственная политика регионального развития, в рамках которой предлагается совершенствование механизмов стимулирования субъектов Российской Федерации к наращиванию собственного экономического потенциала.

В развитых странах значительная доля ВВП приходится на малый и средний бизнес, а его развитие, в свою очередь, связано с функционированием институциональной среды. В России показатель "число малых предприятий" в 2017 году ниже, чем в 2008 году: в 2017 году их число составляло 256,7 тыс. единиц, а в 2008 году — 282,7 тыс. единиц [4, с.19]. Доля малого бизнеса в ВВП составляет 20% [7]. Активность малых предприятий практически полностью определяется институциональными факторами: инвестиционный риск, доступность банковских кредитов, качество человеческого капитала, а также административная нагрузка и криминогенная обстановка [1]. Оживление инвестиционной активности за счет льготного кредитования малого и среднего бизнеса, развитие проектного финансирования, создание эффективного механизма государственно-частного партнерства станут главными факторами экономического роста.

Но государству важна инвестиционная активность, тесно связанная с инновациями во всех сферах деятельности. Здесь государство предполагает стимулировать спрос на инновации со стороны реального сектора экономики, стимулирование развития новых отраслей (биотехнологии, фотоника, композитные материалы, постуглеродная энергетика, производство интеллектуального оборудования, производство микроэлектроники нового поколения, например, некремниевой, фотоэлектроники и др.), стимулирование развития вузовской науки, поддержку программ инновационного развития крупных частных компаний, поддержку секторов, связанных с несырьевым и высокотехнологичным экспортом, стимулирование энергосберегающих технологий, модернизацию традиционных отраслей на базе прорывных технологий.

Необходимость перехода на инновационный путь развития экономики связана не только с предполагаемым падением цены на нефть, но и с исчерпанием резервов роста производительности труда, о чем свидетельствует падение темпов роста производительности труда как в России, так и в других развитых странах. Необходим поиск новых

источников роста эффективности производства, наряду с модернизацией традиционных. Для России ситуация усложняется тем, что наложенные санкции затрудняют доступ к новым технологиям, к передовым научно-техническим разработкам.

#### Список литературы:

1. Балабанова Г.Г., Давыденко Т.А., Кажанова Е.Ю., Чижова Е.Н. Производительность труда в отраслях строительного кластера: состояние, проблемы, роль человеческого капитала // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова, 2017. № 11. с. 191-200.
2. Как высоко взлетят цены на нефть в 2018 году // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://lopatnik.info/invesment/other/ceny-na-neft-v-2018.html>
3. Прогноз цен на нефть в 2018 году // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://god2018.su/prognoz-cen-na-neft-2018>
4. Мониторинг экономической ситуации в России: тенденции и вызовы социально-экономического развития // 2018. № 5 (66). Март с.5 [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://www.ranepa.ru/images/docs/monitoring/2018\\_5-66\\_March.pdf](https://www.ranepa.ru/images/docs/monitoring/2018_5-66_March.pdf)
5. Мониторинг экономической ситуации в России: тенденции и вызовы социально-экономического развития // 2018. № 6 (67). Март с.5 [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://www.ranepa.ru/images/docs/monitoring/2018\\_6-67\\_March.pdf](https://www.ranepa.ru/images/docs/monitoring/2018_6-67_March.pdf)
6. Мониторинг экономической ситуации в России: тенденции и вызовы социально-экономического развития // 2018. № 7 (68). Апрель с.5 [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://www.ranepa.ru/images/docs/monitoring/2018\\_7-68\\_April.pdf](https://www.ranepa.ru/images/docs/monitoring/2018_7-68_April.pdf)
7. Сколько стоит баррель нефти // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://mfina.ru/skolko-stoit-barrel-nefti>
8. Экономический прогноз 2018 от лучших экспертов: как спасти свои доходы // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.mk.ru/economics/2017/12/19/ekonomicheskij-prognoz-2018-ot-luchshikh-ekspertov-kak-spasti-svoi-dokhody.html>
9. Шагайда Н.И., Узун В.Я. Тенденции развития и основные вызовы аграрного сектора России // [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://www.csr.ru/wp-content/uploads/2017/11/Doklad\\_selskoe\\_hozyaistvo\\_veb.pdf](https://www.csr.ru/wp-content/uploads/2017/11/Doklad_selskoe_hozyaistvo_veb.pdf)

## **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР И ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ\***

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

Современная система высшего образования в России – это фундаментальная основа развития профессионально ориентированной системы подготовки кадров высшей квалификации для всех отраслей экономики, развивающая личностные качества в интеллектуальном, нравственном и культурном плане. Смена образовательной парадигмы в условиях глобализации характеризуется большей социальной мобильностью для растущего сегмента населения, новыми моделями финансирования высшего образования, все более диверсифицированными.

В силовом поле глобальных и европейских тенденций изменяются не только мировая, региональные и национальные системы высшего образования. Меняется также и университет, его миссия, роли, функции [1].

Снижение академических стандартов, увеличение международной мобильности студентов и кадров, изменение характера преподавания, обучения и образовательных программ, возрастание значения обеспечения качества образования, изменение финансирования высшего образования, усиление влияния глобальных рейтингов университетов в сфере высшего образования и производства знаний – внесли существенные коррективы в современное представление о высшем учебном заведении и задали новый вектор направления его развития.

В настоящее время российские ВУЗы стремятся завоевать лидирующие позиции в мировых рейтингах, к числу которых относятся: Московский государственный университет, Московский государственный университет им. В.Г. Ломоносова, Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Новосибирский национальный исследовательский государственный университет (рис. 1-2).

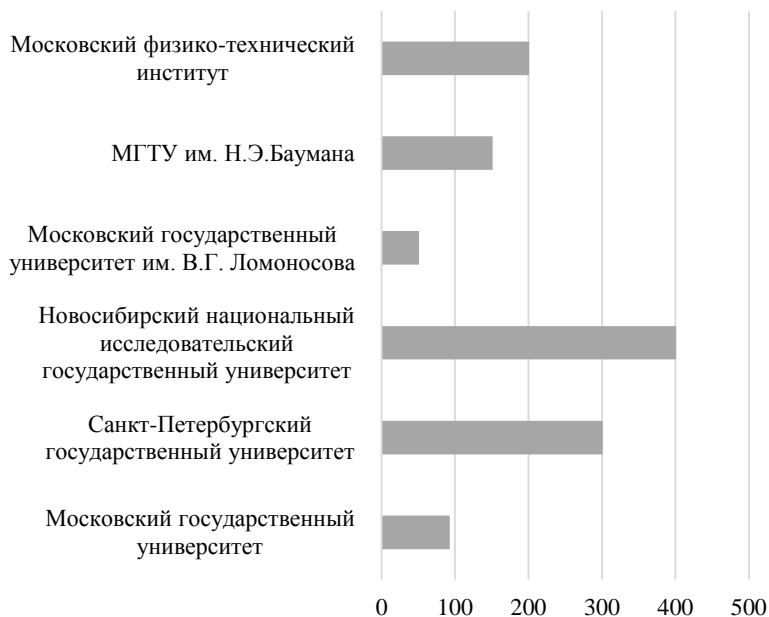


Рисунок 1 - Шанхайский рейтинг российских Вузов в университетах мира [4]

В настоящее время отмечена положительная тенденция среди ведущих ВУЗов России, которые занимают значительные места в мировом рейтинге, однако, их доля относительно невелика, что обуславливает необходимость кардинальных изменений и модернизации системы образования в современных реалиях. С целью максимизации конкурентных позиций ведущих российских университетов на глобальном рынке образовательных услуг и исследовательских программ в мировом масштабе, за последний ряд лет разработаны и внедрены программы, послужившие флагманом развития принципиальной новой системы образования: проект 5-100, системы федеральных университетов, опорных университетов, послужившие флагманами для развитие системы высшего профессионального образования на основе оптимизации региональных образовательных структур и укрепления связей образовательных учреждений высшего

образования с экономикой и социальной сферой федеральных округов и регионов.

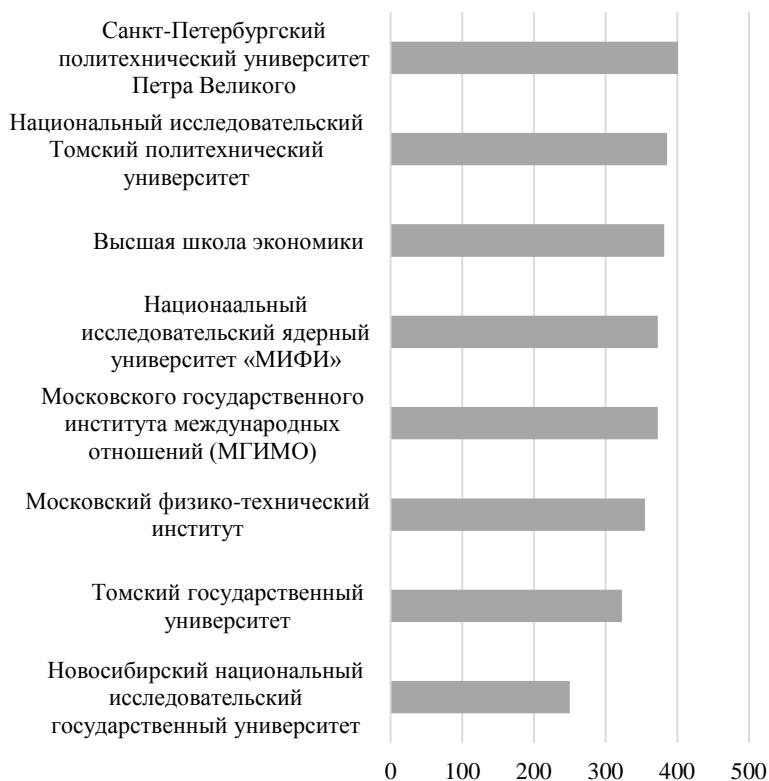


Рисунок 2 - Рейтинг университетов мира QS [4]

Примером положительной динамики рейтинга российских ВУЗов является Белгородский регион, в котором реализуется два проекта в сфере образования: Белгородский государственный национальный исследовательский университет и Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова (опорный университеты), рейтинг которых с 2014 по 2017 годы вышел из третьей сотни ВУЗов на первую (рис. 3).

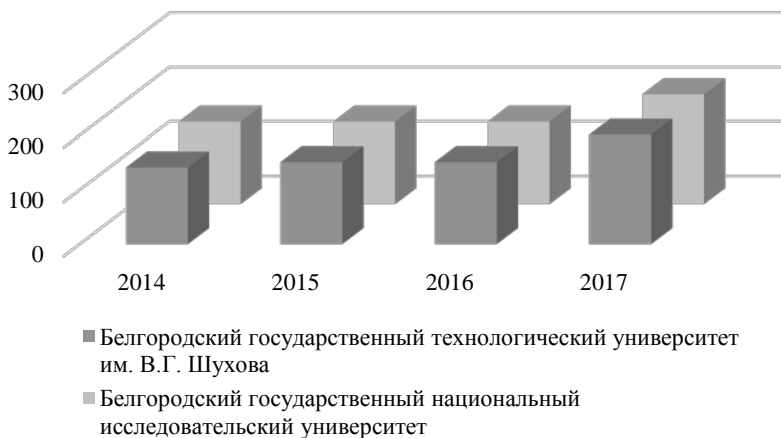


Рисунок 3 - Рейтинг ВУЗов Белгородской области по данным рейтинга QS за 2014-2017 годы [4]

Основной задачей большинства вузов является повышение рейтинга за счет усиления сотрудничества с предпринимательской средой в условиях усиливающейся конкуренции за ресурсы, учитывая бюджетные ограничения, обеспечивая студентам возможность освоения профессиональных программ, участия в проектах, работы с менторами, реализации предпринимательских идей. Региональные вузы способны стать лидерами в раскрытии инновационного и человеческого потенциала, стать «локомотивами» развития малого и среднего предпринимательства. Кроме того, консорциум такого рода содействуют и технологическому обновлению производства, посредством внедрения новых механизмов поддержки инноваций, стимулируя молодежь к научно-техническому творчеству, открытию и трансляции нового знания, созданию новых ценностей.

В настоящее время возникает ряд проблем, связанных с переходом на новый уровень взаимодействия предпринимательства и ВУЗов: специалисты, которые закончили ВУЗ зачастую не приспособлены к требованиям профессиональной среды, имеющей тенденцию постоянных изменений в условиях кризиса и глобализации [5]. Так, одной из приоритетных задач в процессе создания комьюнити ВУЗов и предпринимателей, является преодоление барьеров в процессе реализации (табл. 1).

Таблица 1 - Основные барьеры, возникающие в процессе взаимодействия предпринимательской среды и ВУЗов [3]

Предпринимательская среда	Высшие учебные заведения
Предпринимательские структуры не готовы выделять из бюджета средства финансирования на решения стратегических задач, связанные с трудоемкими и наукоемкими продуктами и технологиями.	Отсутствует возможность оперативных изменений образовательных программ под требования предпринимательской среды
Предпочтение инвестировать средства в готовую продукцию/технологию.	Менталитет российских ВУЗов сформировал особые условия образовательного процесса, адаптация которого проходит меньшими темпами, чем развитие предпринимательской среды
Менее 5% присутствия России в глобальных фронтах, что обуславливает ограничения и значительные сложности для завоевания определенных ниш на международном рынке с целью реализации разработок ВУЗов.	Отсутствие платформенных решений и готовые продукты для бизнес-среды из-за отсутствия финансовых резервов
Короткое мышление российского бизнеса позволяет представить прогноз бизнес среды на 5-7 лет	Большой разрыв с промышленностью в условиях переоснащения материально-технической базы
Адаптационный период внедрения новых товаров на рынок выше, чем предложение, что указывает на выбор приобретения товаров/технологии у конкурентов, вместо организации собственного производства	Неаккуратный подход к продаже себя

Со стороны предпринимательской среды отсутствует возможность выделения инвестиций для реализации предложений со стороны ВУЗа (предпринимательских идей, разработок, НИР и др.). В свою очередь, ВУЗ не способны к быстрому реагированию на изменения

предпринимательских потребностей под влиянием факторов внешней среды: необходимость в трудовых ресурсах новых формаций, переподготовка кадровых резервов, реализация проектного управления, разработка новых технологий и продуктов.

Таким образом, высокий предпринимательский потенциал населения регионов необходимо реализовать, органически сочетая усилия предпринимательских структур и высших учебных заведений, при этом необходимо преодолеть различные барьеры, посредством привлечения внешних и внутренних источников финансирования для создания необходимой инфраструктуры, данный консорциум будет способствовать как развитию региональной бизнес-среды, так и повышению предпринимательской активности населения.

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

#### **Список литературы:**

1. Демура Н.А. К вопросу о классификации факторов экономического роста и развития // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2013. № 5. С. 130-134.
2. Кадацкая Д.В., Лаврова Ю.С. Консорциум предпринимательских структур и высших учебных заведений в рамках развития региональной экономики // Креативная экономика. 2018. Том 12. №9. С. 1469-1474
3. Кадацкая Д.В., Лаврова Ю.С. Концептуальный алгоритм проведения организационных изменений в рамках проектно-ориентированного подхода к управлению в предпринимательских структурах // В сборнике: Теория и практика организации промышленного производства. Эффективность организации и управления промышленными предприятиями: проблемы и пути решения Материалы Международной научно-практической конференции . Сер. «Теория и практика организации промышленного производства» Воронежский государственный технический университет. 2017. С. 118-123.
4. Международная конкурентоспособность российского высшего образования через призму университетских рейтингов. URL: <https://5top100.ru/rankings/>
5. Селиверстов Ю.И. Проблемы и перспективы развития малого и среднего предпринимательства в российской федерации в условиях экономического кризиса // Белгородский экономический вестник. 2015. № 1 (77). С. 9-17.



## **О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

**Кажанова Е.Ю., доцент**

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

Инвестиции в современном мире являются неотъемлемой составляющей развития экономики. В условиях рыночной экономики без периодического привлечения дополнительной поддержки в виде инвестиций нормальная деятельность экономических субъектов невозможна. Сегодня России требуются долгосрочные устойчивые, опережающие динамику ВВП темпы прироста инвестиций в основной капитал с тем, чтобы не просто восстановить необходимый его запас в экономике, но и провести его всеобъемлющую модернизацию, обеспечив возможности выпуска конкурентоспособной отечественной продукции. В то же время, как показал опыт последних лет, инерционное развитие этого процесса не дает желаемых результатов.

Учитывая тот факт, что в настоящее время Россия живет в условиях санкций, экономика нашей страны носит сдерживающий характер. Наблюдается отток инвестиционного капитала, а как следствие, замораживаются инвестиционные проекты. Приоритетной задачей Правительства РФ стала необходимость разработки грамотно выстроенной инвестиционной политики.

Основные показатели инвестиционной деятельности характеризуются величиной инвестиций в основной капитал, объемом строительных работ, а также различными индексами. Уже давно ни у кого не вызывает сомнения необходимость создания в России благоприятного инвестиционного климата. Основные атрибуты привлекательного инвестиционного климата широко известны: благоприятный налоговый режим, развитое законодательство, условия для справедливой конкуренции, эффективная судебная система, минимальные административные барьеры и качественная инфраструктура для развития бизнеса.

Для оценки инвестиционных процессов в международной практике используется индекс инвестиционной свободы, который отражает наличие или отсутствие препятствий для инвесторов по ведению бизнеса в той или иной стране (индекс принимает значение от 0 в случае полного запрета на иностранные инвестиции, до 100 в случае

«идеальных» условий для инвестирования). Россия по итогам 2016 г. имеет рейтинг 25, что значительно ниже среднемирового уровня (58), средневропейского уровня (74.1), и даже уровней Нигерии (40) и Китая (30). В итоговом докладе фонда «Наследие» отмечается, что перспективы экономического роста российской экономики являются отрицательными, во многом из-за качества правоприменения, качества государственного управления и активного вмешательства государства в экономику [4, с. 3].

В условиях финансового кризиса все инвестиционные процессы замедлились. Экономика всех стран страдает, и инвестиции, как нельзя, кстати, пришлось бы для ее поддержания. Россия, как и другие страны, нуждается в инвестициях, ведь они реально способны вывести страну из тяжелой экономической ситуации. Однако динамика отечественных инвестиций в течение всего посткризисного периода остается отрицательной, о чем свидетельствуют данные диаграммы рис. 1.

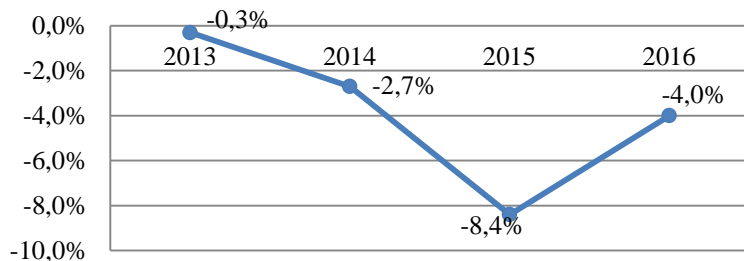


Рис. 1. Динамика инвестиций в экономике России  
[составлено автором на основе источника 7]

В России прирост инвестиций за последние годы в целом по экономике составил не более 10-11%. Низкий уровень инвестиций в основной капитал промышленности, не способствует быстрому и устойчивому развитию национальной экономики. Сокращение объема инвестиций в 2013-2016 гг. объясняется ухудшением финансового положения большинства компаний. Подобная ситуация не только не привела к выходу из кризиса, но и ухудшила условия для подъёма экономики в 2017-2020 гг. Существует много причин, по которым отечественная экономика испытывает недостаток инвестиций.

Во-первых, это низкий уровень монетизации. Монетизация, как интегральный показатель экономики, в определенной степени отражает доверие экономических субъектов к национальной валюте и степень

кредитной, а, следовательно, и инвестиционной активности. Экономики с высоким уровнем монетизации характеризуются присутствием долгосрочных кредитов, в то время как в экономиках с низкой монетизацией, как в России, преобладает краткосрочный капитал. В мировой практике считается, что переходные экономики должны иметь уровень монетизации не менее 70- 80%. В среднем по странам «Большой семерки» уровень монетизации экономики составляет 65-100%, по развивающимся странам - 40-60%, в России – около 30% [5, с.2-3]. Это свидетельствует, что Россия имеет низкий уровень насыщенности хозяйственного оборота деньгами.

Во-вторых, проблема использования сбережений для инвестиций в основной капитал. Сбережения являются одним из источников банковских ресурсов, которые, в свою очередь, определяют их кредитные возможности. Индикатор достигает критического уровня, когда сбережения превышают инвестиции на 30%. Несоблюдение данного индикатора свидетельствует о нарушении нормального хода инвестиционного процесса в экономике, что и наблюдается в современной России. Учитывая высокую дифференциацию доходов населения, значительная часть семей не имеет сбережений, т.к. с трудом хватает на потребление, а те, у кого они есть, не видят выгоды в превращении их в депозиты по причине низкой реальной процентной ставки.

В-третьих, низкий уровень совокупного капитала коммерческих банков. На сегодняшний день он не превышает 6 млрд. долл., тогда как собственный капитал одного коммерческого банка, входящего в сотню крупнейших банков мира, больше. На основе мирового опыта можно с уверенностью сказать, что, для того, чтобы обеспечить нормальное функционирование банковской системы страны, удовлетворяющей потребности рынка, необходимо, чтобы капитал составлял не менее 6-7% размера ВВП страны. В России он примерно в два раза ниже. К примеру, в Чехии капитал банков составляет 21,3% от ВВП, в Германии - 14,5%, во Франции - 15,4% [6]. Уровень капитализации банковской системы РФ ниже, чем у многих промышленных предприятий России. При таком положении банки не могут быть достойными партнерами для многих крупных предприятий. Современные банки капитализируются полностью за счет собственных средств.

В-четвертых, слабая активность потенциальных инвесторов. Основным источником финансирования капитальных вложений остаются собственные средства предприятий. Средства бюджета и банковские кредиты носят дополнительный характер. Реальный потенциал фондового рынка удовлетворяет небольшую часть потребности экономики в инвестиционных ресурсах для экономического роста. Доля инвестиций из-за рубежа в 2015 г.

составила всего 1,25%, и наблюдается тенденция снижения данного показателя [4, с. 74]. Иностранные инвестиции в нашу страну – один из двигателей большинства экономических процессов. Благодаря тому, что инвесторы из различных стран вкладывают деньги в некоторые отрасли экономики России, на протяжении последних 10-15 лет мы можем наблюдать их экономическое развитие. Для роста прямых иностранных инвестиций сдерживающими факторами служат сырьевая зависимость экономики страны, неблагоприятный инвестиционный климат, высокий уровень коррупции, недостаточная эффективность проводимой денежно-кредитной политики, неопределенность правовой системы и многие другие [1, с. 11].

В-пятых, действие факторов, негативно влияющих на инвестиционную привлекательность. Среди них:

- высокие риски кредитования в наших регионах;
- отсутствие возможности для соблюдения залогового законодательства;
- ограниченные ресурсные возможности региональных банков, так как большинство из них имеет уставный капитал до 30 млн. руб. (25 из 33);
- дефицит среднесрочных и долгосрочных пассивов;
- недостаточно высокий уровень доверия к банкам со стороны населения.

В России инвестиционный климат регулируется расширением ресурсного потенциала, разработкой специальных мероприятий государственной поддержки, защиты инвесторов (налоговые льготы, гарантии, субсидии и пр.). Выделяются два направления привлечения в Россию зарубежных финансовых инвестиций:

1) вложения финансовых инвесторов в облигации, акции отечественных акционерных обществ, которые свободно обращаются как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

2) вложения иностранных финансовых инвесторов во внутренние, внешние долговые обязательства РФ, ценные бумаги, которые выпущены субъектами РФ.

Однако для устойчивого динамичного развития экономики этого недостаточно из-за отсутствия достаточного фонда внутреннего накопления, который должен составлять не менее 25% ВВП [3]. Эксперты считают, что развитие экономики требует инвестиций за счет банковского кредита. Предполагается, что политика ЦБ способна ускорить ежегодный прирост инвестиций на 15% и рост ВВП на 8% в год [2].

Для увеличения инвестиций, необходимо на законодательном уровне дать гарантии инвесторам в виде льгот и привилегий, таких как налоговые

послабления, понижение таможенных пошлин, обеспечение постоянства нормативно-правовой базы. Для оздоровления инвестиционного климата в условиях санкций необходимо обновлять инфраструктуру РФ через использование собственных ресурсов и источников самофинансирования (таких как резервный фонд), активизировать работу с инвестиционными фондами и банками азиатских стран, таких как Китай, Индия, Сингапур и др.

Инвестиции представляют собой сложный механизм, способный в значительной степени увеличить экономический потенциал государства. Поэтому успех, достигнутый в данной сфере, во многом предопределяет успешную реализацию социально-экономических реформ и экономическое развитие страны в целом.

#### Список литературы:

1. Булдакова А.В. Проблемы привлечения прямых иностранных инвестиций в Российскую Федерацию // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. №1 [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/01/3652>
2. Глазьев С. Какая экономическая политика поднимет Россию? [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: [https://vashinovosty.mediasalt.ru/sergey\\_glazev\\_kakaya\\_ekonomicheskaya\\_politika\\_podnimet\\_rossiyu](https://vashinovosty.mediasalt.ru/sergey_glazev_kakaya_ekonomicheskaya_politika_podnimet_rossiyu)
3. Дорошенко Ю. А., Мальхина И. О. Сущность и механизм формирования инновационной инфраструктуры высшего учебного заведения // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, 2014. №1. С. 86–91.
4. Идрисов Г.И., Таганов Б.В. Привлечение прямых иностранных инвестиций как инструмент ускорения экономического роста. О чем стоит задуматься? // Российский внешнеэкономический вестник, 2015. №1. С. 23 – 28.
5. Нравова О.М. Проблемы банков и финансов // Экономист, 2017. №4 (12). С.12-13.
6. Петровский М.: Инвестиционный климат России по оценкам международного бизнес-сообщества // Мировое и национальное хозяйство. 2014. №2 (29). [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: [http://www.mirec.ru/index.php?option=com\\_content&task=view&id=82.html](http://www.mirec.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=82.html)
7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.gks.ru>

## **СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

**Капыльцова В.В., канд. экон. наук, доц.,  
Позднякова Д.О., магистрант**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет» (ДНР)*

Становление экономики Донецкой Народной Республики (ДНР) требует создания благоприятной среды для использования имеющегося ресурсного потенциала общества. Достижение данной цели в том числе зависит от наличия научно обоснованной концепции реализации социально-экономической политики государства, исходящей из требований социальной справедливости. В связи с этим, необходимо теоретическое осмысление проблем, касающихся социальных целей и ценностей – и одним из важнейших инструментов общественных преобразований является научно обоснованная концепция социальной справедливости и социальной ответственности.

Целью исследования является определение теоретических аспектов реализации принципов «социальной справедливости» в контексте формирования социально-экономической политики государства. Идея справедливости как одно из проявлений социальной сущности человека формировалась в процессе исторического развития общества. Институциональные основы «социальной справедливости» формировались под влиянием социально-философских доктрин естественного и конституционного права, солидарности и позиций международных организаций в сфере социальной защиты (социального обеспечения). Вырастая из экономических отношений, справедливость выступает как феномен общественного сознания, по-разному проявляясь в его формах. Как понятие социально-философской теории справедливость отражает принципы существующих взаимоотношений общества и отдельного индивида, определяется всей системой экономических отношений (производство, распределение, обмен, потребление) и направлена в конечном итоге на их преобразование. Важным условием формирования экономики ДНР является обеспечение согласованности между экономической и социальной сферами, учет требований экономической эффективности и социальной справедливости, в противном случае – усиливается противоречие между производством и потреблением.

«Социальную справедливость» в научной литературе определяют, как меру равенства (неравенства) в жизненном положении людей,

социальных групп, объективно обусловленную уровнем материального и духовного развития общества. При этом, степень обеспечения одинаково благоприятных возможностей для развития и реализации способностей всех членов общества, исключение развития одних социальных групп за счет других, на наш взгляд, следует рассматривать как меру достигнутой социальной справедливости.

Современные взгляды на данную проблему имеют долгую предысторию. Поэтому необходимо отметить, что «социальная справедливость» – это конкретно историческое понятие. Так, полярные взгляды были присущи основателям теории «научного социализма» – К. Марксу, Ф. Энгельсу и «научного антикоммунизма» – С. Кьеркегору. А. Смит под «справедливостью» понимал право каждого гражданина свободно конкурировать своими умениями и капиталом с умениями и капиталом другого лица или группы лиц (равенство прав и возможностей). Ф. Хайек признавал «справедливость» как норму отношений между людьми в обществе, однако категорически выступал против понятия «социальная справедливость». Для достижения так называемой «социальной справедливости» необходима «совершенная модель распределения», однако, это, по его мнению, невозможно. У М. Фридмана понятие «справедливость» неотделимо от понятий «равенство» и «свобода»: общество, которое ставит равенство результатов выше свободы, в конечном итоге, теряет и равенство, и свободу. Дж. Роулз, исходя из факта «неравенства», считал, что «социальные» и «экономические» неравенства должны быть организованы таким образом, чтобы они вели к наибольшей выгоде для наименее обеспеченных граждан и при наличии различий в занятиях, в социальном статусе создавали бы всем членам общества условия честного равенства возможностей. Справедливость он видит в том, что все «социальные блага» необходимо распределять поровну в том случае, когда неравномерное распределение не приносит никому выгоды. Итак, у разных ученых – различные подходы к проблеме «справедливости». Однако, при наличии всех различий все они провозглашают отказ от идеи «уравнительного распределения», которое является препятствием для социально-экономического прогресса.

С диалектической точки зрения, «социальная справедливость» отражает свойства общественной системы, наиболее существенные с точки зрения «идеала», а также характеризует отношение к ней общества с позиции принятия (непринятия), одобрения (неодобрения). Поэтому в современных условиях хозяйствования ДНР необходимы постоянное сопоставление действительности с таким «идеалом»,

который нуждается в постоянной корректировке, а также разработка конкретных механизмов реализации и сохранения возможности использования ресурсов общества для создания таких условий жизнедеятельности, при которых каждый гражданин получает возможность свободно развивать собственную человеческую природу.

Логика формирования современных общественных, в том числе экономических, отношений требует определения объективных критериев «социальной справедливости», а именно: отсутствие эксплуатации в обществе (прежде всего, соответствие заработной платы стоимости рабочей силы); равный доступ к факторам производства и результатам их использования в рамках плюрализма форм собственности; господство отношений сотрудничества и взаимопомощи; превращение человека в высшую ценность общества.

В соответствии с этим, основными чертами «справедливости», на наш взгляд, следует считать: равное право на получение вознаграждения за труд, с учетом конечных результатов, независимо от социального происхождения; равные стартовые условия для развития способностей человека, что проявляется в существовании равных возможностей в сфере образования, профессиональной подготовки, воспитании детей и т.д.; равное право на медицинское обслуживание, жилье, культуру; отказ от пожизненного закрепления любых форм иерархического социального статуса (социальная мобильность); отсутствие привилегий и элитных условий жизни для отдельных социальных групп и категорий граждан; равное право на получение помощи гражданам, оказавшимся в экстремальных условиях (потеря жилья вследствие обстрелов, безработица, болезнь и т.п.); отсутствие сверхдифференциации в уровне жизни различных слоев и категорий населения.

Кроме того, реальная реализация принципов «социальной справедливости» становится возможной лишь при наличии определенных предпосылок, в частности таких, как: «политическая власть электората»; коалиционный состав органов государственной власти и управления; утверждение различных форм собственности и создание равных условий для их функционирования; создание равных возможностей для приобретения имущества и предотвращение превращения различных объектов собственности в легальный способ обогащения ограниченного круга лиц; обеспечение экономической свободы для развития предпринимательства и формирование такого порядка хозяйствования, который исключает реализацию собственных интересов за счет нарушения прав других лиц; создание эффективных



условий для формирования трудового потенциала и обеспечение всем трудоспособным гражданам реальной возможности работать с максимальной отдачей; единство потребительского рынка (одинаковая доступность всех товаров для всех социальных групп, а также соответствие цен их общественной стоимости); ликвидация безработицы, нищеты; забота о сохранении окружающей среды; воспитание высокой нравственной и духовной культуры.

Понятие «справедливость» связано с диалектикой «справедливости» и «несправедливости», поэтому ликвидация определенных проявлений несправедливости, особенно в современных условиях в ДНР, – это объективная необходимость. К тому же «справедливость» невозможна без «социального равенства», однако отождествлять их неправомерно, их соотношение следует рассматривать диалектически. Диалектика соотношения «справедливости» и «равенства», «несправедливости» и «неравенства» по-разному проявляется в различных аспектах справедливости (экономической, политической, правовой и т.п.) в различных исторических условиях. С экономической точки зрения, «равенство» и «справедливость» находятся в прямой зависимости от содержания и характера существующей системы социально-экономических отношений, что, безусловно, следует учитывать при выборе форм распределения. Итак, «социальная справедливость» детерминирована экономическими обстоятельствами, имеющимся состоянием общественного производства, реальными социально-экономическими процессами, иначе в противном случае – она переходит в свою противоположность. Вообще проблема соотношения «равенства» и «справедливости» должна рассматриваться с учетом диалектики единства и многообразия в рамках этой целостности. Так, с XVIII ст. понятие «равенство» определяется в качестве «принципа справедливости», и идея «равенства» содержится в «справедливости», поскольку последняя имеет социально-правовой аспект, в рамках которого она должна применяться при оценке экономических фактов (справедливые: экономические отношения, рабочий день и т.п.).

Как правило, на теоретическом уровне проблему «равенства» современные экономисты рассматривают, как равенство возможностей. Однако, обычная идентификация «равенства» – это, прежде всего, равенство доходов и собственности. Обеспечение справедливого распределения доходов является принципиально важным в условиях трансформации, когда происходят глубинные системные изменения в экономике ДНР. В связи с этим, социально-экономическая политика

государства должна учитывать взаимосвязь распределения дохода с динамикой экономического роста, а также обеспечивать приоритет для зарабатывания доходов относительно других способов их получения. Справедливое распределение дохода, на наш взгляд, предполагает социально-экономическую дифференциацию в обществе, основанную на трудовом вкладе, и социальную защиту граждан, оказавшихся в экстремальных условиях. Стремление к равенству доходов всегда сопровождается падением экономической эффективности. Следовательно, принципиально важно найти оптимальное соотношение между стимулами и гарантиями, свободой для одних и защитой для других граждан с целью устранения двух основных аномалий: подрыва у экономически активной части общества стремления к продуктивной деятельности и формирования иждивенческого настроения у малообеспеченных граждан. Поэтому общественные отношения следует строить и анализировать через призму «социально-экономической справедливости», характеризующей степень равенства (неравенства) в экономическом положении людей и объективно обусловленной принципами распределения, а также уровнем общественного развития.

Таким образом, поиск «социальной справедливости» наиболее ярко проявляется в решении проблемы равенства (неравенства) в сфере распределительных отношений. В связи с этим, экономическая теория должна учитывать гуманитарные последствия действия экономических законов и механизмов, поскольку она имеет дело с важной составляющей социальной справедливости, в которой отражается характер распределения благ и доходов. Поэтому механизмы, выбранные для реализации «социальной справедливости», могут быть эффективными только при условии согласования социальных целей общества и экономических средств их достижения, иначе в противном случае – она превращается просто в «в средство защиты», теряя «критический» потенциал.

#### **Список литературы:**

1. Буланов В. С. Основы социально-экономической теории развития человека: монография. М. : Проспект, 2014. 206 с.
2. Капильцова В. В. Соціалізація економічної системи суспільства : теоретико-методологічні аспекти: монографія. Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. 227 с.
3. Палкин Ю. Социально-экономическая справедливость в условиях рынка // Экономика Украины. 2003. № 10. С. 22 – 29.

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ\***

**Клепиков Ю.Н., канд. экон. наук, доц  
Демура Н.А., доц**

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

Экономический рост - постоянный сдвиг кривой производственных возможностей, который осуществляется благодаря приросту ресурсов и повышению технологического уровня. Максимальные выгоды от экономического роста могут быть получены только в случае достаточного увеличения совокупного спроса и распределения ограниченных ресурсов в те сферы, где отдача от них будет наибольшей.

Предприятие, как экономическая система, является главным звеном, где происходит непосредственное решение основной экономической проблемы – обеспечения экономического роста и развития.

Механизм функционирования предприятия обязательно должен включать в себя постоянное саморазвитие, отражающееся в улучшении значений показателей эффективности его деятельности.

Как показывает опыт развитых государств, бизнес играет огромное значение в экономике страны, его формирование и развитие оказывает большое влияние на экономический рост, на быстрое освоение достижений научно – технического прогресса, происходит решение многочисленных наиболее важных экономических, социальных и иных проблем страны. Учитывая сложившиеся условия и ситуацию в мире, роль российских компаний в развитии национальной экономике становится решающей. Итак, исходя из вышесказанного, можно сказать, что благополучие национальной экономики зависит, прежде всего, от состояния дел на предприятиях. Таким образом, вопрос развития предприятий становится вопросом развития национальной экономики в целом.

Категории «экономический рост» и «экономическое развитие» близки, но неоднозначны. Экономическое развитие более широкая категория и оно может происходить при нулевом и отрицательном росте.

Являясь одним из основных целей государства – экономический рост представляет собой – положительную динамику всех макроэкономических показателей, сопровождающийся увеличением уровня и качества жизни населения.

Оценить степень устойчивости экономического развития предприятия можно только при условии расчета анализа целой системы показателей в целях получения полной картины об уровне достигнутой эффективности его функционирования.

Устойчивое функционирование следует рассматривать как основу для согласованного развития, и не просто как основу, а как его необходимое (но еще не достаточное) условие [1-3].

Эффективность - категория экономики, которая относится к интенсивности совершенствования компании [4]. В общем и целом, эффективность представляет собой отношение максимально оптимальных результатов к минимальным объективно требуемым расходам.

Экономическая эффективность деятельности предприятия - это показатель годовой его результативности [5].

Изначально термин «эффективность» связывали с техникой и технологией. Вместе с тем эффективность представляли как количество проделанной работы относительно потраченной энергии или пропорцию меж возможным и фактическим следствием того или иного действия.

Позже, подразумевая эффективность производственного процесса как соотношение произведенного к необходимому в целях выработки, а также, отношение изготовленного товара к расходам запасов, начали использовать определение эффективности к экономической деятельности.

Эффективность экономической деятельности достаточно ярко выделяет оценочный тип категории «эффективность». Она склонна к изменениям при варьировании оценок и зачастую сопряжена с отношением ценности достижений к ценности расходов.

Экономическая эффективность – значимая социально-экономическая группа, характеризующаяся такими свойствами как динамичность и историчность.

Эффективность производственной деятельности свойственна всевозможной степени совершенствования производительных сил каждого общественного образования. Включая все этапы исторического развития, человечество задавалось вопросом: путем которых запасов и расходов приобретает окончательный производственный эффект.

Подобны для всех общественных образований базовые положения определения эффективности производства. Конечно, существуют отличия, ограниченные временем, местом и практической миссией определенного способа измерения, в результате – типом экономических отношений, а также построением управления экономикой.

Последовательность и толкование условий эффективности, сущность их и свойства изменяются при обстоятельствах трансформации к рыночной экономике, ее формирования. Первичным критерием экономической эффективности является максимизирование прибыли на единицу расходов и запасов в условиях повышении качества товаров, работ и услуг, гарантировании их конкурентного преимущества, так как фундаментом рыночной экономики и предпринимательства объявляются доход, прибыль. В новопостроенных требованиях поддерживается и повсеместный показатель эффективности: максимизация валового национального продукта на единицу затрат и запасов при увеличивающемся уровне обеспеченности жизни населения, национального дохода. Такой порядок условий эффективности логичен и показывает состояние в рыночной экономике, ведь общенародная эффективность выработки полагается на эффективность производственного функционирования базовых элементов производства (совместные предприятия, объединения, организации, акционерные общества). Если больше у государства, народа ресурсов для разгадок экономических и социальных вопросов, то выше в общей сложности продуктивность общенародной экономики и эффективнее производственная деятельность первостепенных компонентов.

Структуру факторов экономического развития составляют экстенсивные и интенсивные факторы.

Экстенсивный тип развития имеет ряд недостатков, и следовательно использование факторов обуславливающих данный тип может привести к непоправимым и отрицательным последствиям. К интенсивным факторам относятся: научно-технический процесс; рост уровня квалификации и профессиональной подготовки рабочей силы; повышение качества продукции; совершенствование организации труда и производства и др.

На современном этапе развития решающими являются интенсивные факторы, т.к. они базируются на более полном и экономном использовании производственной мощности, трудовых и материальных ресурсов, применении инноваций в области техники, технологии и организации производства.

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

**Список литературы:**

6. Бендерская О.Б. Устойчивое функционирование: основа или альтернатива устойчивому развитию? // Белгородский экономический вестник. 2016. № 1 (81). С. 132-137.
7. Демура Н.А. К вопросу о классификации факторов экономического роста и развития // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2013. № 5. С. 130-134.
8. Слабинская И.А. Современная интерпретация финансовой устойчивости организации // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2015. № 6. С. 253-256.
9. Экономика. Толковый словарь. — М.: «ИНФРА-М», Издательство «Весь Мир». Дж. Блэк. Общая редакция: д.э.н. Осадчая И.М.. 2000.- 356с.
10. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. 2 е изд., испр. М.: ИНФРА М.-1999.- 479 с

## МЕСТО ДЕМОКРАТИЧЕСКОЙ РЕСПУБЛИКИ КОНГО В МЕЖДУНАРОДНОМ РАЗДЕЛЕНИИ ТРУДА

**Колпакова Е.В.**, ст. преподаватель,  
**Кабенджеле А.**, магистрант  
*Белгородский государственный технологический  
университет им. В.Г. Шухова*

Демократическая Республика Конго относится к группе африканских стран расположенных южнее Сахары. По многообразию, масштабам и взаимно-переплетенности социальных проблем это регион отчетливо выделяется в развивающемся мире. В Африке южнее Сахары длительные неблагоприятные тенденции в области народонаселения сочетаются с ужасающей бедностью, и большим неравенством в доходах, крайне неблагоприятной ситуацией в здравоохранении, образовании, высоким уровнем безработицы и масштабной вынужденной миграцией.

Корни социального кризиса данного региона Африки имеют экономическую природу. Темпы экономического роста в конце XX начале XXI века были самыми низкими в мире. В структуре ВВП Демократической Республики Конго преобладает добывающая промышленность, малоэффективное сельское хозяйство, способное производить на экспорт также лишь узкий ассортимент продуктов. Низкая степень диверсификации производства оборачивается высокой нестабильностью доходов от экспорта и делает государство зависимыми от внешних заимствований.

Современная ДР Конго остается бедной потому, что в ней до сих пор отсутствуют базовые экономические институты, которые могли бы послужить основой экономического роста. Политическая власть до сих пор сосредоточена в руках элиты, у которой нет стимулов для того, чтобы защищать права собственности простых людей и предоставлять им базовые общественные блага, повышать их уровень жизни и поддерживать экономический рост. Наоборот, интересы элиты заключаются в том, чтобы извлекать как можно больше доходов и использовать их для поддержания собственной власти.

В свете экономических проблем ДР Конго нельзя не упомянуть о проблемах политического характера, которые несомненно влияют на экономическое развитие страны и ее место в мировой экономике.

Политическая ситуация в этой крупной стране западной экваториальной Африки исключительно запутанная. Конфликт носит

многоуровневый характер с участием многочисленных внешних сил. На востоке Демократической Республики Конго базируются «Демократические силы освобождения Руанды» и «Национальный совет за обновление и демократию» («Убвиюнге»); обе группировки взаимодействуют с местными вооружёнными группами, такими как «Ньятура», также на территории ДР Конго находятся вооружённые боевики «Народно-освободительного движения Судана /Народно-освободительной армии Судана в оппозиции».

Привлекает иностранные банды и тех, кто их направляет, перспектива установления контроля над колоссальными запасами природных богатств: ДРК - это золото, алмазы, медь, олово, тантал, вольфрам, более половины мировых разведанных запасов урана. Эта страна обладает огромным потенциалом, а ее разведанные ресурсы считаются самыми крупными во всем мире. По данным Группы экспертов ООН по Конго, незаконная добыча золота остается основным источником финансирования вооружённых элементов и преступных сетей.

Зачастую добыча полезных ископаемых в шахтах ведется при помощи ручного труда, используется детский труд. В связи с контрабандными вывозами, страна не получает никаких доходов от добычи алмазов, золота, тантала, вольфрама или олова.

Незаконный бизнес процветает, участвуют в нём и высокопоставленные чины ДРК, иногда в сотрудничестве с частными компаниями. Например, национальный парк Гарамба служит главным источником незаконной торговли слоновой костью, доходы от которой идут на финансирование «Армии сопротивления Бога», действующей в Уганде.

Ещё одной из главных проблем экономической отсталости является непрекращающаяся в течение многих лет политическая нестабильность. Конфликт носит многоуровневый характер с участием многочисленных внешних сил. На востоке Демократической Республики Конго базируются «Демократические силы освобождения Руанды» и «Национальный совет за обновление и демократию». Обе группировки взаимодействуют с местными вооружёнными группами, такими как «Ньятура». Вдобавок к этому на территории ДР Конго вошли вооружённые боевики «Народно-освободительного движения Судана/Народно-освободительной армии Судана в оппозиции». Привлекает иностранные банды и тех, кто их направляет, перспектива установления контроля над колоссальными запасами природных богатств.



По Индексу восприятия коррупции (англ. Corruption Perceptions Index, CPI), который составляется международной неправительственной организацией Transparency International и отражает оценки уровня восприятия коррупции аналитиками и предпринимателями по стообальной шкале, в 2016 году Демократическая Республика Конго занимала 162 место, данный индекс равнялся 21, что является достаточно низким показателем.

Согласно Индекса развития человеческого потенциала (Human Development Index) в 2016 году ДР Конго занимала 176 место в мире с показателем 0,433.

В 2017 году в рейтинге глобальной конкурентоспособности ДР Конго занимала 126 место с показателем 3,3 (в исследовании принимало участие 137 стран). Всемирный экономический форум определяет национальную конкурентоспособность как способность страны и её институтов обеспечивать стабильные темпы экономического роста, которые были бы устойчивы в среднесрочной перспективе.

Кредиты, которые получает ДР Конго, привели к росту внешнего долга. Страна может стать абсолютным банкротом, если размер государственного долга превысит экспорт более чем в 2,5 раза. Ряд африканских государств далеко перешагнул эту грань. Главными кредиторами африканских государств на современном этапе стали МВФ и Мировой банк. Вместе с тем, экспорт ДР Конго в 2016 г. составил 8,9 млрд. долл., а размер внешнего долга – 5,33 млрд. долл., т.е. экспорт превышает размер внешнего долга, что является положительным моментом в экономике ДР Конго.

Безграмотность населения влияет на социально-экономическое развитие страны. В ДР Конго около 35 897 654 человека старше 15 лет могут читать и писать на каком-либо языке. Это составляет 77 % от общего числа взрослого населения. Под взрослым населением в данном случае подразумеваются все люди старше 15 лет. Соответственно, более 10 млн. человек все ещё остаются безграмотными.

Быстрый прирост населения в стране и низкий уровень сельскохозяйственного производства ведет к тому, что достаточно длительный период времени актуальна проблема голода. В 2016 году 7,7 млн. человек сталкивались с острым голодом, что на 30% больше, чем в 2015 году.

Низкий уровень медицинского обслуживания негативно влияет на уровень жизни местного населения. Большой проблемой является эпидемия лихорадки Эбола.

Внешний долг ДР Конго в 2017 г. составлял около 16 млрд долл.

Бюджет ДРК дефицитный, традиционно он восполняется за счет партнеров-доноров. К таковым относятся Бельгия, Германия, Великобритания, Франция, США. Среди партнеров ДР Конго выделяют Китай и Южную Африку, взаимодействие с которыми в сфере экономики набирает обороты. Сотрудничает ДР Конго с Намибией, Анголой, Республикой Конго.

Для роста экономики ДР Конго и благосостояния населения правительству страны необходимо:

- восстанавливать и развивать транспортную инфраструктуру;
- развивать сельское хозяйство и увеличивать его производительность;
- развивать энергетику;
- модернизировать добывающую промышленность;
- развивать здравоохранение и образование;
- уделять внимание вопросам экологии и охраны окружающей среды.

Опыт достаточно эффективного стратегического рывка у ДР Конго есть. В середине прошлого века страна имела достаточно развитую, с промышленной точки зрения, экономику. Развивалась текстильная, строительная и пищевая промышленность. Вместе с тем, «нефтяная игла», а также последствия войны, которые сказались на производственном потенциале страны, снизили глобальную конкурентоспособность конголезской промышленности.

Экономическое положение Демократической Республики Конго в мире в следующие десятилетия напрямую будет зависеть от двух обстоятельств: во-первых, от успехов на пути стабилизации политической ситуации внутри и вокруг ДРК и, во-вторых, от ее способности создать свою, национальную модель экономического развития, которая соответствовала бы общим тенденциям и закономерностям поступательного движения мирового хозяйства и в то же время учитывала национальную специфику, ее исторические традиции и особенности.

#### **Список литературы:**

1. Андреев А.А. Развитие национальных экономик стран Африки: основные этапы, современное состояние и перспективы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/> Дата обращения: 28.05.2018 г.
2. Костюнина Г.М. Интеграционные процессы в Африке: история и современный этап // Российский экономический вестник. № 4, 2016.
3. Роль инноваций в тренде российской экономики: монография // под ред. проф. С.В. Куприянова. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2016.

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ КАЧЕСТВЕННОГО ПРОРЫВА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

**Куприянов С.В., д-р экон. наук, проф.**

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

Свое послание Федеральному Собранию Российской Федерации, 1 марта 2018 года, Президент РФ В. Путин определил как знаковое событие, носящее особый, рубежный характер, определяющее судьбу России на десятилетие вперед. Такой подход, ориентированный не на решение текущих, сиюминутных проблем, предопределяет реализацию необходимых системных преобразований нашей экономики. Прежде всего, это касается принципиальных изменений управления национальным хозяйством и в первую очередь сердцевины управления – планирования. О важности и роли планирования в управлении в советское время было издано огромное количество трудов профессиональными экономистами, исследователями, но наиболее образно об этом написал М. Булгаков: «...для того, чтобы управлять, нужно, как-никак, иметь точный план на некоторый, хоть сколько-нибудь приличный срок. Позвольте же вас спросить, как же может управлять человек, если он не только лишен возможности составить какой-нибудь план хотя бы на смехотворно короткий срок, ну, лет, скажем, в тысячу, но не может ручаться даже за свой собственный завтрашний день?» [1].

В СССР план и планирование как процесс разработки планов развития экономических объектов разного уровня был связан с законом планомерного и пропорционального развития народного хозяйства. План выступал как продукт субъективного творчества, лишь частично аппроксимирующий объективные характеристики [2]. Соотношение субъективного и объективного в процессе планирования определяется степенью учета интересов хозяйствующих субъектов и общества.

За годы существования страны с планово-административной экономикой в ней сформировалась достаточно четкая и логичная схема планирования. Можно выделить следующие основные этапы.

Этап первый. Формулирование национально идеи.

Этап второй. Вырабатывается долговременная социально-экономическая политика.

Этап третий. Составление комплексной программы научно-технического прогресса.

Этап четвертый. Разработка системы взаимосвязанных планов – основные направления экономического социального развития СССР на 10 лет, пятилетние и годовые планы как необходимые инструменты реализации экономической политики. На первое пятилетие показатели основных направлений разрабатываются по годам, на второе пятилетие определяются важнейшие показатели на последний год пятилетки.

Этап пятый. Доведение контрольных цифр по основным показателям и экономические нормативы Госпланом СССР до министерств и ведомств и Советов Министров союзных республик, которые сообщают их объединениям, предприятиям и организациям.

Этап шестой. Объединения, предприятия и организации, руководствуясь контрольными цифрами, разрабатывают проекты пятилетних планов своего развития (с распределением по годам) и направляют их обратно.

Этап седьмой. Министерства и ведомства СССР и Советы Министров союзных республик на основе контрольных цифр и проектов пятилетних планов объединений, предприятий и организаций разрабатывают проекты пятилетних планов развития соответствующих отраслей и союзных республик и представляют их в Госплан.

Этап восьмой. Госплан СССР, ориентируясь на основные направления и с учетом проектов планов министерств и ведомств и Советов Министров союзных республик, разрабатывает проект Государственного пятилетнего плана экономического и социального развития СССР, сбалансированный по всем показателям, и предоставляет его на утверждение в Совет Министров СССР [3].

Вместе с тем, наряду с единым Государственным пятилетним планом в Советском Союзе применялось проектное планирование. По сути это была реализация такого принципа управления как принцип ведущего звена. В экономических словарях можно встретить такое определение проекта: «Проект (от лат. projectus – брошенный вперед, выступающий, выдающийся вперед) — согласно новому стандарту ISO 21500 — уникальный набор процессов, состоящих из скоординированных и управляемых задач с начальной и конечной датами, предпринятых для достижения цели. Достижение цели проекта требует получения результатов, соответствующих определенным заранее требованиям, в том числе ограничения на получения результатов, таких как время, деньги и ресурсы [4].

Глобальные проекты советского правительства: магистрали, каналы, станции, водохранилища назывались Великими стройками коммунизма. Среди них «*Магнитка*» – крупнейший в России Магнитогорский металлургический комбинат, который был спроектирован в 1925 году, а в 1932 году запущена первая доменная печь. *Беломорканал*. Беломорско-Балтийский канал, соединяющий Белое море и Онежское озеро и обеспечивающий выход к Балтийскому морю и Волго-Балтийскому водному пути. Канал был построен менее чем за два года (1931-1933 годы). Протяженность канала составляет 227 километров. *Байкало-Амурская магистраль*. Одна из крупнейших железнодорожных магистралей в мире строилась с огромными перерывами, начиная с 1938 года и заканчивая 1984 году. Сложнейший участок - Северо-Муский тоннель – был введен в постоянную эксплуатацию только в 2003 году. *Волго-Донской канал*, соединяющий Дон и Волгу. Канал построили за 4,5 года – и это является уникальным сроком в мировой истории строительства гидросооружений. *План преобразования природы*. План был принят по инициативе Сталина в 1948 году после засухи и свирепствовавшего голода в 1946-1947 годах. План включал создание лесных полос, строительство системы орошения, включающей 4 тысячи водохранилищ. Завершить проект планировалось до 1965 года. *Волжская ГЭС*. Строительство крупнейшей гидроэлектростанции в Европе началось летом 1953 года. *Братская ГЭС*. Строительство ГЭС развернулось в 1954 году на реке Ангаре. Строительство ГЭС позиционировалось как ударная комсомольская стройка. До 1971 года Братская ГЭС была крупнейшей в мире, а Братское водохранилище стало крупнейшим в мире искусственным водоемом [5].

Эти два вида планов (единый государственный план и проекты) ни в коем случае не подменяют и не заменяют один другого. У каждого из них свои цели, но вместе они обеспечивают синергетический эффект, позволяющий наиболее эффективно реализовывать поставленные задачи.

Необходимость создания плановой экономики в СССР была продиктовано как внутренними, так и внешними условиями. «Мы отстали от передовых стран на 50–100 лет. Мы должны пробежать это расстояние в десять лет. Либо мы сделаем это, либо нас сомнут... И.В.Сталин (4 февраля 1931 года I Всесоюзная конференция работников социалистической промышленности – об индустриализации [6]). И.В. Сталин понимал, что без планирования никакую эффективную экономику создать не удастся, поэтому, создав Госплан СССР и

построив эффективную социалистическую экономику, Сталин фактически построил государство, которое в послевоенные годы стало полностью самодостаточным и обеспечивало себя всей необходимой продукцией. То есть, в те годы были заложены основы невосприимчивости нашей экономики к внешним факторам, в том числе и внешним санкциям. Наша страна получила «антисанкционную прививку», позволившую в настоящее время успешно отвечать на различные вызовы.

Достижения страны в советский период получили высокую оценку знаменитых представителей развитых стран. Так, Г. Форд 1930 году отметил, что коммунистические вожди взяли за осуществление плана, который по своему объёму и значению превосходит всё, что знала история в области великих и смелых предприятий. Проект Петра Великого, по сравнению с планами Сталина, никнет в своей незначительности. Маргарет Тэтчер, выступая в ноябре 1991 года в Американском нефтяном институте, заявила: «Советский Союз был страной, представлявшей серьёзную угрозу для Западного мира. Я говорю не о военной угрозе. Её в сущности не было. Я имею в виду угрозу экономическую. Благодаря плановой политике и своеобразному сочетанию моральных и материальных стимулов, СССР удалось достигнуть высоких экономических показателей. Процент прироста ВВП у него был примерно в два раза выше, чем в наших странах. Если при этом учесть огромные природные ресурсы, то при рациональном ведении хозяйства у СССР были вполне реальные возможности вытеснить нас с мировых рынков [7]. В 1991 году, в Москве японский миллиардер Хероси Теравама, анализируя «японское чудо», сказал: «Вся наша экономическая система практически полностью скопирована с вашей, с той лишь разницей, что у нас капитализм, частные товаропроизводители, и мы более 15 процентов роста никогда не достигали, вы же при общественной собственности на средства производства достигали 30 процентов и более. Во всех наших фирмах висят ваши лозунги сталинской поры» [8]. Лауреат Нобелевской премии по физике Альберт Эйнштейн в 1948 году предрекал, что, несомненно, когда-нибудь наступит день, когда все нации (если таковые ещё будут существовать) будут благодарны России за то, что она, несмотря на величайшие трудности, продемонстрировала практическую осуществимость планового хозяйства.

Растущая экономическая мощь СССР плюс суверенная политика, не могла не беспокоить США и страны Западной Европы, поэтому задолго до распада СССР были предприняты попытки к тому, чтобы

страна Советов не стала самым богатым государством в мире. Окончательный развал СССР довершили, пришедшие в 90-х годах к власти так называемые «либералы». Как представляется, российскому либерализму не впервые попадать на «мистическую разводку». В прошлом веке они полагались на «призрак коммунизма бредущего по Европе». В конце XX века на «невидимую руку рынка», которая должна обеспечить сбалансированное и гармоничное развитие всех и вся. При этом слова «план», «планирование», «Госплан» исчезли из управленческого лексикона. Вместе с ними пропало понятие «техпромфинплан предприятия» в виде комплексного текущего (годового) плана производственной, технической и финансовой деятельности, а также социального развития коллектива промышленного предприятия, конкретизирующий показатели перспективного (пятилетнего) плана и предусматривающий выполнение государственных плановых заданий. Однако, любая организация от домохозяйства до государства не может обойтись без планирования как составной части менеджмента. Появился такой документ как бизнес-план, регламентирующий деятельность фирмы. В нем содержится информация о владельце, сфере деятельности, конкуренции, сбыте и многое другое, что делает его похожим на техпромфинплан. Но отсутствует главное – «увязка» его с другими структурами хозяйства, как по горизонтали, так и по вертикали в отраслевом и территориальном разрезе.

С 2012 года в российской экономике и менеджменте стал использоваться термин «дорожная карта». По сути это тоже что «план мероприятий», но звучит как-то иначе, не по-советски, а значит более приемлемо в новых условиях. По состоянию на июль 2013 г. Правительством РФ было в качестве самостоятельных документов принято 18 дорожных карт [9]. Наиболее полную целостную картину государственного управления России представляют Майские указы Президента, подписанные В.В. Путиным 7 мая 2012 года в день вступления в должность Президента РФ. Они представляют собой пакет 11 указов, содержащих 218 поручений Правительству РФ для выполнения в течение 2012–2020 годов. Указы затронули широкий круг проблем, касающихся экономической и социальной политики, здравоохранения, образования и науки, обеспечения граждан доступным жильем и повышения качества услуг ЖКХ, совершенствования государственного управления, развития Вооруженных сил. Среди указов был и указ № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике».

Майские указы при всей их важности, по сути, есть реализация предвыборных обещаний политика в форме отдельных проектов, что никак не может заменить перспективный комплексный план государственного развития. Возникают проблемы и с их реализацией. Поэтому не случайно в мае 2017 года, спустя пять лет после принятия указов, В.В. Путин признался, что «нерешенных вопросов больше, чем удалось сделать» [10].

1 марта 2018 года Президент РФ Владимир Путин выступил с посланием Федеральному собранию, в котором представил программу развития России на ближайшие 10 лет. В обращении впервые определены национальные цели развития страны на среднесрочный период. Намечены: технологический прорыв, цифровая экономика, развитие территорий и инфраструктуры, увеличение ВВП, новая налоговая система и сильная боеспособная армия. Для реализации послания главы государства предполагается издание ряда президентских указов, в которых будут определены приоритеты и цели, обязательные для всех уровней власти, для всех органов власти, включая правительство РФ, субъекты, муниципалитеты на всей территории РФ [11]. Не подвергая сомнению знаковую и важность в развитии российского государства данного события, следует отметить, что оно в большей мере относится к экономической политике, к проблемам власти. Это вполне логично для политического документа. Но мы имеем дело с проектным управлением, а, как было отмечено выше, проект не может подменить комплексный целостный план развития. Хозяйственные субъекты, основное производственное звено любой экономики, остались за рамками этого послания. Поэтому, как представляется, ни сколько не умоляя грандиозность намеченных целей, необходимо вернуться к практике государственного планирования экономики России с учетом новых реалий.

Воссоздать систему планирования во главе с Госпланом образца Советского Союза в современных условиях невозможно в силу ряда объективных и субъективных причин. Во-первых, изменилась сама национальная идея. В настоящее время отсутствует понимание того, что же в конечном итоге мы добиваемся, что хотим построить, куда мы идем, что нас ждет. Во-вторых, абсолютное доминирование общественной собственности над частной изменило вектор управления. Значительная часть хозяйствующих субъектов оказалась вне зоны компетенции государства, что, в свою очередь, требует принципиально нового подхода к планированию, формированию нового хозяйственного механизма. В-третьих, кадровая проблема. Стране нужны профессионалы высшего разряда, причем как теоретики, так и практики. Подготовка таких специалистов была прекращена одновременно с ликвидацией административно-плановой экономики. А что касается специалистов – практиков, то и они исчезли в силу не востребованности. В-четвертых, были



прекращены работы по методологическому и методическому обеспечению разработки системы отраслевого и территориального планирования на всех уровнях управления. Ликвидированы соответствующие институты и организации. В-пятых, отсутствия эффективного механизма контроля и ответственности за результаты деятельности. Перечень причин можно продолжать, но это никак не меняет суть проблемы – возрождение отношения к планированию.

Тем не менее, несмотря на трудности и сложности реанимирования системного и комплексного планирования на государственном уровне, это сделать необходимо. В противном случае ни одна из проблем, стоящих перед экономикой, не может быть решена в том объеме и качестве как были задуманы, хотя результат предполагаемой реанимации также не очевиден. Есть опасность возникновения еще одного бюрократического механизма в угоду либерально-антироссийскому курсу, а возможен и противоположный эффект – выход страны из затянувшегося кризиса.

#### Список литературы:

1. Булгаков М.А. Избранное: Роман «Мастер и Маргарита»; Рассказы / Предисл. Е. Сидорова; Примеч. М. Чудаковой. М.: Худож. лит., 1980. 400 с.
2. Сыроежин И.М. Планомерность. Планирование. План: (Теоретические очерки) / Науч. Ред Е.З. Майминас. М.: Экономика, 1986. 248 с.
3. Методические указания к разработке государственных планов экономического и социального развития СССР. М.: Экономика, 1980. 776 с.
4. [Электронный ресурс]-Режим доступа: <https://dic.academic.ru/>
5. [Электронный ресурс]-Режим доступа: <https://russian7.ru/>
6. [Электронный ресурс]-Режим доступа: <http://inance.ru/2014/07/industry/>
7. [Электронный ресурс]-Режим доступа: <http://krasvremya.ru/margaret-tetcher-i-sssr/>
8. [Электронный ресурс]-Режим доступа: <http://www.promreview.net/moskva/pisma-prezidentu-d-medvedevu-4?page=0,2>
9. [Электронный ресурс]-Режим доступа: <https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/104609254>.
10. [Электронный ресурс]-Режим доступа: [https://www.znak.com/2017-05-12/chto\\_uspeli\\_chinovniki\\_za\\_pyat\\_let\\_ispolneniya\\_mayskih\\_ukazov\\_putina](https://www.znak.com/2017-05-12/chto_uspeli_chinovniki_za_pyat_let_ispolneniya_mayskih_ukazov_putina).
11. [Электронный ресурс]-Режим доступа: <https://riafan.ru/>
12. Лобанова В.А., Трофимова Н.В. Структурный фактор и его воздействие на динамику макроэкономических показателей // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова, 2014. №1. С.121-124.

## КЛАССИФИКАЦИЯ ПРИГРАНИЧНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

**Куприянов С.В., д-р экон. наук, проф.,**

**Стариков К.С., аспирант**

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

Специфика географического положения России состоит в том, что она обладает большими по периметру рубежами и к приграничным или прибрежным регионам в ней может быть отнесено более половины субъектов. Для классификации приграничных территорий можно использовать традиционные для регионального деления признаки, выявленные нами в процессе исследования:

I. По уровню социально-экономического развития и по способности обеспечивать это развитие собственными силами [4] выделяются: регионы-доноры; регионы-реципиенты, которые, в свою очередь, делятся на отсталые (слаборазвитые) и депрессивные.

II. По типу рынка, на который ориентирован регион, дифференцируют:

– регионы-экстраверты, которые аккумулируют большие финансовые ресурсы, привлекают значительные инвестиции, в том числе и иностранные, ориентируются на производство экспортной продукции и внешние рынки;

– регионы-интроверты, ориентированные на внутренний рынок и низкий платежеспособный спрос [8].

III. По уровню экономического развития Н.В. Невейкина [7] выделяет:

– развитые регионы (имеют стабильно растущие в течение трех лет показатели экономического развития, величина которых выше средних по России);

– развивающиеся регионы (имеют стабильно растущие в течение трех лет показатели экономического развития, величина которых ниже средних по России);

– стагнирующие регионы (имеют стабильно падающие в течение трех лет показатели экономического развития, величина которых выше средних по России);

– отсталые или кризисные регионы (имеют стабильно падающие в течение трех лет показатели экономического развития, величина которых ниже средних по России).

IV. По отраслевой ориентации Т.В. Алексеева [1] предлагает классифицировать территории субъектов РФ на: индустриальные; сельскохозяйственные; сырьевые; рекреационные.

V. По уровню открытости экономики различают [1]: экспортоориентированные регионы; импортозамещающие регионы.

VI. По степени доминирования формальных или неформальных институтов [6] выделяют: регион правил (доминируют формальные институты); регион традиций (доминируют неформальные институты).

– По развитости внутрирегиональных организационных структур [6] имеют место: регионы с развитой сетью бизнес-структур; регионы со слабо развитой сетью бизнес-структур.

Имеется и ряд признаков, предлагаемых их авторами для классификации только трансграничных пространств.

VII. По географическому типу границы В.С. Корнеев [5] выделяет:

– «сухопутное» пограничье, к которому относятся «старые» приграничные регионы (Республика Карелия; Мурманская, Ленинградская, Калининградская области; республики Алтай, Тыва, Бурятия; Еврейская автономная область; Забайкальский, Хабаровский, Приморский края, Амурская область) и «новые» приграничные регионы (Краснодарский край; Псковская, Смоленская, Брянская, Курская, Белгородская, Воронежская, Ростовская области; республики Карачаево-Черкесия, Кабардино-Балкария, Северная Осетия-Алания, Ингушетия, Чечня, Дагестан; Алтайский край; Астраханская, Волгоградская, Саратовская, Оренбургская, Челябинская, Курганская, Тюменская, Омская, Новосибирская области);

– «морское» пограничье (Санкт-Петербург, республики Калмыкия и Якутия (Саха); автономные округа – Ненецкий, Ямало-Ненецкий и Чукотский, Красноярский и Камчатский края; Архангельская, Сахалинская, Магаданская области).

VIII. По степени развитости связей между регионами, расположенными по разные стороны границы, выделяются следующие типы приграничных регионов [9]:

– отчужденные приграничные регионы: приграничные связи отсутствуют в силу военных действий, политических споров, сильных

националистских тенденций, идеологической или религиозной вражды, культурных различий или этнического соперничества;

– сосуществующие приграничные регионы: характеризуются некоторой степенью экономического и культурного взаимодействия;

– взаимозависимые приграничные регионы: полное взаимодействие в экономической, общественной и культурной сферах, насколько это возможно в условиях все еще действующей границы;

– интегрированные приграничные регионы: высшая степень интеграции, свободное движение людей, товаров, денежных потоков и идей.

IX. По уровню открытости государственных границ С.С. Артоболовский [2] выделяет:

– приграничные регионы открытого типа (имеют преимущественно упрощенный порядок пересечения границ);

– приграничные регионы закрытого типа (соседствуют со странами, с которыми у России установлен визовый режим).

Систему критериев деления приграничных регионов предлагает группа российских авторов [3]. По уровню социально-экономического развития они выделяют критерии «центр-периферия», «запад-восток». С учетом отраслевой специфики территории они используют критерий «север-юг», позволяющий классифицировать субъекты на ресурсно-индустриальные и аграрные. Критерий «русское ядро-этнорегионы» позволяет данным авторам различать модернизированные и традиционалистские области.

На наш взгляд, для национальной экономики динамичное развитие приграничных регионов, в том числе за счет повышения инновационной активности, выступает катализатором экономического роста. Поэтому значима с точки зрения оценки результативности функционирования территорий в рамках экономики страны классификация приграничных регионов по уровню инновационного развития. Вместе с тем, вклад субъектов РФ в показатели национального инновационного роста различен и часто зависит от степени включения приграничных регионов в международное сотрудничество в области НИОКР.

### Список литературы:

1. Алексеева Т. В. Управление экономической устойчивостью промышленных предприятий региона на основе факторного прогнозирования... Дис. канд. экон. наук 08.00.05. Орел, 2005. 156 с.
2. Артоболевский С.С. Приграничные территории Российской Федерации: что может и хочет государство? // Российское экспертное обозрение. 2006. № 4. С. 9–11.
3. Гончарова Н.П., Максимова С.Г., Ноянзина О.Е., Омельченко Д.А., Авдеева Г.С. Методика формирования региональных выборок в социально-экономических исследованиях социальных рисков и безопасности населения приграничных территорий // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2014. № 8 (118). С. 153-159.
4. Государственное регулирование рыночной экономики / Под общ. ред. В. И. Кушлина. М.: Изд-во РАГС, 2008. 615 с.
5. Корнеев В.С. Классификация приграничных регионов России // Региональные исследования. 2010. № 4. С. 48-53.
6. Невейкина Н. В. Типологизация регионов // Ученые записки Орловского государственного университета. 2013. № 5 (55). С. 42—45.
7. Невейкина Н.В. Управление устойчивым развитием региона: монография. Воронеж: Научная книга, 2014. 262 с.
8. Региональная экономика: Учебник / Под ред. В. И. Видяпина и М. В. Степанова. М.: ИНФРА-М, 2009. 685 с..
9. Van der Velde B., Martin R. So many regions, so many borders. A behavioural approach in the analysis of border effects. Paper prepared for the 37th European Congress of the European Regional Science Association. Rome, 1997

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В БАНКОВСКИХ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТАХ РФ

Лычева И.М., канд. экон. наук, доц.,

Лычева С.В., студент

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

Современные тенденции в предоставлении отечественных банковских кредитных продуктов складываются на основе общих тенденций банковского сектора страны, которые можно условно разделить на позитивные и негативные.

Среди позитивных, прежде всего, следует отметить снижение величины ключевой ставки ЦБ РФ, что позволяет делать кредитные продукты более привлекательными для клиентов российских банков. Динамика ключевой ставки ЦБ РФ за последние три года представлена на рис.1[2].



Рисунок 1 - Динамика ключевой ставки ЦБ РФ (составлена автором)

Представленные данные показывают динамику ключевой ставки ЦБ РФ за последние четыре года и отражают ее высокую

волатильность. Однако, несмотря на заметное снижение, минимальное значение ставки в 2014 году -5,5% пока не достигнуто. Особенно следует отметить, что за 2017 год снижение ключевой ставки ЦБ РФ осуществлялось 5 раз.

Аналитики отмечают позитивным явлением продолжение снижения ключевой ставки и общий рост банковских кредитов как юридическим, так и физическим лицам. В табл. 1 представлены эти данные. При общем росте объемов кредитования банковским сектором предприятий и населения в 2016г. на 6,7%, данный показатель в 2017 г. увеличился на 11,4%. Однако можно отметить снижение доли кредитов, выданных юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям. Если в 2016 году она снизилась на 2,3% по сравнению с 2015 годом, то в 2017 году она также снизилась на 2,5%. Соответственно произошло увеличение доли кредитов, выданных физическим лицам.

Таблица 1 - Динамика объема кредитования юридических и физических лиц в РФ (млн.руб.,) [4]

Показатель	2015 г.		2016 г.		2017 г.	
	Абс. значение, млн.руб.	Уд. вес, %	Абс. значение, млн.руб.	Уд. вес, %	Абс. значение, млн.руб.	Уд. вес, %
Кредиты всего:	40 097 635	100	42 789 925	100	47 686 468	100
Кредиты, выданные юридическим лицам и индивидуальным предпр.	34 236 284	85,4	35 579 643	83,1	38 452 742	80,6
Кредиты, выданные физическим лицам	5 861 351	14,6	7 210 282	16,9	9 233 726	19,4

ЦБ РФ комментирует данное структурное изменение доли кредитов населения в общем объеме кредитования как возрождение розничного кредитования. Однако данное заключение не все считают позитивным. Связано это, в первую очередь, с тем, что в течение четырех лет происходит заметное снижение уровня жизни населения и они вынуждены прибегать к банковским займам. На рис.2 представлены основные направления расходования кредитов россиянами.

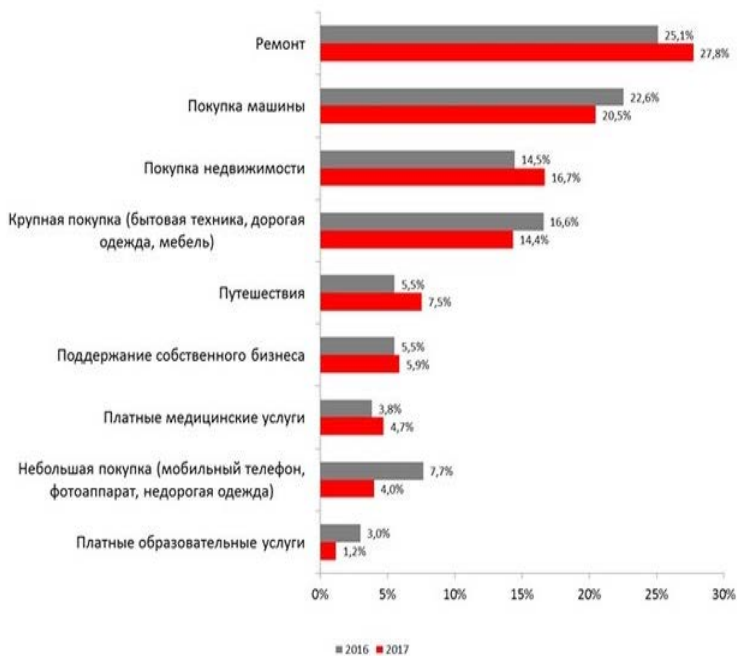


Рисунок 2 - Спрос на потребительские кредиты [5]

Как следует из результатов опроса, основная цель потребительских кредитов для россиян — ремонт. На него берут больше четверти всех потребительских кредитов, причем по сравнению с 2016 годом эта цифра даже немного выросла. Вторая по значимости цель — покупка автомобиля, напротив, стала менее популярной в 2017 году. На третьем месте находится ипотечное кредитование, которое выросло в 2017 году в связи со снижением ипотечных ставок по кредитам и субсидированием процентов отдельным категориям граждан.



Изменение соотношения кредитования физических и юридических лиц требует особого рассмотрения. Несмотря на снижение уровня ключевой ставки ЦБ РФ стоимость кредитных продуктов практически не изменилась. При ставк в 7,25% начальная стоимость кредитов физическим лицам -12%, а юридическим 13% и выше. В реальности предприниматели получают банковские кредиты по ставкам в 18-25% годовых. Банковская маржа составляет значительную часть в стоимости кредита и превышает уровень ключевой ставки ЦБ. Для сравнения можно привести примеры банковской маржи в развитых странах – это 2-3% годовых.

И даже при таких непростых условиях предоставления банковских кредитов предприятия демонстрируют готовность приобретать. Это говорит о том, что предприятия и организации заинтересованы брать кредиты, т.е. интересен сам кредитный продукт, который обусловлен возможностью увеличения ресурсов, направляемых для развития реального сектора экономики.

Высокая цена банковских кредитов определяется, прежде всего, слабым развитием альтернативных источников финансирования предприятий, например, выпуском корпоративных облигаций, дополнительной эмиссией акций. Банки пользуются своим монопольным положением на рынке заемных средств, что продолжает стимулировать спрос на банковские кредитные продукты. Именно поэтому главным направлением в доступности кредитных продуктов для предприятий является повышение конкуренции на рынке заемных ресурсов, появление новых игроков и новых форм работы с заемщиками.

На рынке потребительского кредитования менее выражена негативная тенденция снижения кредитов населению. Доля кредитов населению растет в общем объеме банковских кредитов. Однако в данной области наметилась тенденция, ограничивающая монополию банковского сектора. В 2014-2017 годах заметно активизировался рынок ломбардолрд.рубв. По данным РБК, рынок ломбардов составлял не более 7 млрд рублей, а уже в 2014 году его объемы составили 21 млрд рублей, в 2015г.- 45 млрд рублей, в 2016г. - 60 млрд рублей и в 2017г.- 78 млрд рублей. Стремительный рост объемов рынка сопровождается и значительным ростом количества участников данного рынка: по данным того же РБК в 2013 году численность клиентов составляла около 1,34 млн чел, а в 2016 году рынок вырос до 14 млн чел.

Таким образом, можно сказать, что недоступность банковских кредитных продуктов и для предприятий и для населения заставляет их

искать новые источники заемных ресурсов и новые формы займов и это может негативно сказаться на объемах банковского кредитования в дальнейшем.

#### Список литературы:

1. Федеральный закон от 21.12.2013 N 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.papabankir.ru/news/zakon-n-353-fz-o-potrebitelskom-kredite-zaume/>
2. Официальный сайт Центрального банка РФ - [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения 09.03.2018).
3. 3.Актуальные проблемы и направления развития российской экономики и финансов (часть 2): монография /С.М.Бухонова, Ю.А.Дорошенко и др. Белгород: Издательство БГТУ, 2016.С. 107
4. Информация о кредитах, предоставленных юридическим лицам, физическим лицам и кредитным организациям. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=01&Year=2016&TblID=302-01M>
5. Реальное время [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://realnoevremya.ru/articles/72043-obzor-rynka-kreditovaniya-v-2017-godu>

## **СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ РЫНКОВ**

**Мазилина Е.П., аспирант**

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Мировой опыт социального развития свидетельствует о том, что достичь наиболее высоких показателей уровня жизни населения можно в условиях социального государства - государства «всеобщего благоденствия», основанного на эффективной социально-ориентированной экономике и взаимодействии социально-ориентированных рынков. Термин «социально-ориентированная экономика» является в последнее время достаточно распространённым, однако точная характеристика социально-ориентированной экономики вызывает затруднения. Становится неясным, является ли ориентация на высокие социальные параметры критерием всех экономик, или она присуща только некоторым разновидностям. Конечной целью любой экономической системы выступает высокий уровень удовлетворения материальных и духовных потребностей людей, а потому обладает социальными аспектами. Тем не менее, под социально-ориентированной понимается такой тип экономической системы, который содержит в себе определённые характеристики. Некоторые авторы дают определение социально-ориентированной экономике как системе, в которой наиболее значимой является перераспределительная функция государства, позволяющая устранить существенную дифференциацию доходов в обществе и ликвидировать полюса бедности и богатств [2].

Это определение можно дополнить, чтобы оно ещё точнее отражало сущность этого термина, всем известно, что государство перераспределяет доходы с помощью функционирования бюджетной системы, поэтому, называть каждую из экономик социальной будет неверным. Термин «социально-ориентированный» или «социально-значимый» используется в экономике достаточно широко в различных вариациях: социально-ориентированная экономика, социально значимая отрасль, социально значимый товар, социально-ориентированный бизнес, социально-ориентированный рынок, социально-ориентированный проект и т.п. и отражает решение первостепенных для общества задач социальной политики.

Огромное разнообразие вопросов, касательно моделей взаимодействия рынков социально-ориентированной экономики

является объектом исследований и публикаций отечественных и зарубежных ученых. На первом этапе работы будет логичным рассмотреть само понятие «социально-ориентированная экономика».

Считается, авторство данного термина «социально-ориентированная экономика» принадлежит профессору Альфреду Мюллер-Армаку (профессору экономики, с 1958 по 1977 год члену управленческого совета Европейского инвестиционного банка, партнёру по науке Людвигу Эрхарда, творца германского «экономического чуда»). Автором было подчеркнуто, что данная формулировка изначально вызвала удивление, так как 40-е годы 20-го века характеризовались экономическим контролем сферы социального обеспечения, и непривычно было в рыночной экономике наблюдать создание лучшего порядка для широких масс населения.

К. Аденауэр считал, что социальная рыночная экономика включает в себя как солидарности общества в целом, так и принципы свободы персонально каждого представителя общества. Основная задача перед государством в таком формате экономики стоит не в перераспределении социальных благ, а в обеспечении условий для самостоятельной деятельности людей, поощрении их сознательности и ответственности за свое благосостояние и благосостояние своих близких. Государство должно оказывать социальную поддержку только наиболее уязвимым и малообеспеченным слоям населения – инвалидам, сиротам, многодетным семьям, пенсионерам, безработным.

По мнению Х. Ватрина, профессора Кёльнского университета, социально-ориентированная экономика отличается от более старых концепций тем, как решается основная проблема развитого общества: «...должно ли государство заниматься социальными вопросами? Нет. В случае, когда мы ориентированы на ценности свободного общества, то следует укреплять независимость системы социального обеспечения. Граждане самостоятельно должны контролировать администрацию органов этой системы, должны сами принимать решения...» [4].

Так, Базылев Н. и Базылёва М. считают, что под социально-ориентированной рыночной экономикой необходимо понимать определенный тип экономической системы, который отличается высоким уровнем экономического, политического, социального развития и обеспечивает достижение существенного уровня благосостояния и качества жизни, социальной справедливости и защищенности [2, 3].

Из вышеизложенного можно заключить следующее: определения разных авторов по социально-ориентированной экономике разнятся, но

*суть общая – все авторы единодушны в том, что государство является гарантом уровня жизни и безопасности своих граждан; государство должно контролировать управление экономикой в целях обеспечения стабильности и соблюдения закона и правомерности всех процессов, которые в свою очередь влияют прямо или косвенно на социально-ориентированные рынки.*

Понятие «рынок» многогранно, многозначно, по мере развития общественного производства и обращения — это понятие подвергалось изменениям и продолжает меняться и в настоящее время. Рынок по своей сути – явление многофункциональное и многоуровневое. Любой рынок можно сегментировать по различным критериальным признакам, в том числе, по уровням функционирования и социальной значимости.

Феномен рынка всегда занимал центральное место в экономической теории, тогда как в рамках социологического анализа ему придавалось меньшее значение. Обратимся к словарю социологических терминов. В наиболее широком смысле рынок – это арена обмена товарами, в ходе которого индивидуальные покупатели и продавцы пытаются извлечь для себя максимальную выгоду. Экономисты склонны рассматривать рынки абстрактно, как механизмы, устанавливающие цену и определяющие размещение ресурсов в рамках экономики. Однако, как арены обмена рынки являются также социальными институтами: они обладают социальной структурой, образуемой повторяющимися социальными взаимодействиями, которые соответствуют определенным образцам и санкционируются, и поддерживаются социальными нормами. [1].

Рассматривая определения рынка многие российские авторы, дают собственную характеристику этому явлению, так, например, Лёвкина Е.В. считает, что рынок – это система экономических отношений, складывающихся в процессе производства, обращения и распределения товаров. Рынок развивается вместе с развитием товарного производства, вовлекая в обмен не только произведенные продукты, но и продукты, не являющиеся результатом труда (земля, дикорастущий лес). Рынок представляет сферу обмена (обращения), в которой осуществляется связь между агентами общественного производства в форме купли-продажи, т.е. связь производителей и потребителей, производства и потребления.

По мнению В.В. Седова «рынок» как макроэкономическая категория выражает совокупность отношений по поводу купли-продажи отдельных видов товаров. Здесь макроэкономика имеет дело с

конкретными рынками (например, с рынками хлеба, молока, сувениров) [8].

В общем и целом, можно отметить, что большинством экономистов рынок рассматривается как механизм взаимодействия покупателей и продавцов, экономических благ. А кроме этого, в нынешнее время рынок превратился в систему регулирования хозяйственной жизни страны (экономики).

Рассматривая этапы формирования рынка можно выделить следующие:

– классический свободный рынок (до середины XIX в.), где государство не вмешивалось в экономику, выступая «стражем», наблюдая за тем, чтобы все, кто имеет источник дохода, выплачивали налоги в казну государству;

– регулируемый рынок (середина XIX — 50-е годы XX в.) характеризовался вмешательством государства в экономическую жизнь общества с целью ограничения всевластия монополии и защиты конкурентной среды;

– социально-ориентированный рынок, где, кроме механизмов регулирования, государство выполняет функцию социальной защиты населения.

Рынок является результатом разделения труда, вследствие которого обособляются различные производственные силы и создается потребность в обмене произведенных ими продуктов. Как часть социально-ориентированного рынка можно выделить социально-значимый рынок, и здесь анализ научной литературы показывает, что в настоящее время отсутствует четкое определение данного понятия - не сложилось однозначного понимания социально-значимого рынка как такового, хотя для выявления его сущности постоянно противопоставляется рыночное и нерыночное поведение, выделяются рыночные и нерыночные сектора хозяйства.

Ларионова Н.И. в широком смысле под социально-значимым рынком пишет о сегменте экономической системы, функционирование которого призвано удовлетворять потребности человека (индивида) и общества в целом в материальных и нематериальных (духовных) благах, обеспечивать социальное развитие, гарантировать социальную справедливость. В более узком смысле – это рынки обмена социально-значимых товаров и услуг (благ) [6].

По мнению Л.С. Шаховской социально значимый рынок – это система долгосрочных экономических отношений по поводу производства, обмена, распределения и потребления

жизнеобеспечивающих благ и услуг, социальная значимость которых обусловлена высокой степенью охвата потребителей, масштабами создаваемых внешних положительных эффектов и значительной ролью государственного вмешательства в механизм их функционирования [9].

На базе этого Е.Г. Гущина отмечает, что социально-значимый рынок – это система экономических отношений между рыночными агентами – производителями и потребителями, по поводу производства, обмена, распределения и потребления специфических благ – социально-значимых товаров и услуг, призванных удовлетворять материальные и духовные потребности индивида и общества в целом [5].

Исходя из вышеизложенного, можно сравнить принципы, которые воздействуют по-разному на социально-ориентированные и социально-значимые рынки (табл. 1).

Таблица 1 - Принципы функционирования социально-ориентированных и социально-значимых рынков

<b>Принципы</b>	<b>Социально-значимые рынки</b>	<b>Социально-ориентированные рынки</b>
Различия между долями рынка	Нет различия между долями рынка, так как товар является общественным благом	Рынки делятся на группы потребителей
Сходства потребителей	Предполагает однородность потенциальных покупателей, так как товар является жизненно-необходимым благом	Предполагает однородность потенциальных покупателей с точки зрения покупательского отношения к конкретному товару
Размер рынка	Не обязательно большой, так как товар - общественное благо	Значительный размер рынка
Агенты рынка	Число продавцов ограничено, существуют ограничения входа на рынок	Большое количество продавцов.
Участие государства	Высокая степень участия государства в регулировании данного рынка	Кроме механизмов регулирования, государство выполняет функцию социальной защиты населения.

Соответственно, развитие социально – значимых рынков и динамика развития социально-ориентированных рынков, означает постоянное развитие социальной ориентации экономики в целом.

Таким образом, можно сделать вывод, что понятие «социально-ориентированный рынок» очень тесно связано с понятием «социально-значимый рынок». По смыслу, эти две системы достаточно сложно разделять, однако можно отметить, что понятие социальной ориентированности несколько шире, чем понятие социальной значимости. Так, практически любой социально-значимый рынок является социально-ориентированным, но не каждый социально-ориентированный рынок является социально-значимым. Таким образом, социально-ориентированные рынки представляют собой совокупность рынков социальной сферы, а также совокупность социально-значимых долей рынков всей экономической системы.

#### Список литературы:

1. Аберкромби Н. Социологический словарь / Н. Аберкромби, С. Хилл, Б. Тернер. – 2008. – [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.psyoffice.ru/slovar-s229.htm>
2. Базылев Н.И. Социально-ориентированная экономика и ее эволюция [Электронный ресурс] / Н.И. Базылев, М.Н. Базылева. – ЭКОВЕСТ. – 2003. – №3,2. – С. 288-313. – Режим доступа: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/ecowest/2003n2r06.pdf>
3. Базилевич В.Д. Економічна теорія: Політекономія / В.Д. Базилевич (ред), В.М. Попов, К.С. Базилевич, Н.І. Гражевська. – К.: Знання, 2007. – 354 с.
4. Ватрин Х. Социальная рыночная экономика – основные идеи и их влияние на экономическую политику Германии / Х. Ватрин // Социальное рыночное хозяйство. Теория и этика экономического порядка в России и Германии [мат-лы Круглого стола (25.10.1999 г.)]. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – С. 12-29.
5. Гущина, Е.Г. Маркетинговый механизм взаимодействия социально-значимых рынков: теория, методология, практика: Автореф. диссер. на соиск. уч. степени доктора экон.наук. – Волгоград, 2009. – 50 с.
6. Ларионова Н.И. Институционализация рынка социальных услуг. Диссер. на соиск. уч. степени д.э.н. – Чебоксары, 2010.
7. Левкина Е.В. Микроэкономика [Электронный ресурс] / Е.В. Левкина. – Режим доступа: <http://be5.biz/ekonomika/mlev/49.htm> (Товары и услуги. М.: Экономика, 1990. С. 263).
8. Седов В.В. Экономическая теория. Часть 2. Микроэкономика / В.В. Седов. – Челябинск: ЧелГУ, 2007. – 215 с.
9. Шаховская Л.С. Социально – значимые рынки: теория, методология, механизм взаимодействия (институциональный подход) / Л.С. Шаховская // Управленец (издание Уральского государственного экономического университета). – № 7-8 (11-12). – 2010. – С. 32 - 35.



# SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AND ECONOMIC DEVELOPMENT

**Mijic, R., Assistant Professor**

*High school academic studies Belgrade*

**Macura, R., Professor**

*BLC-Banja Luka College Banja Luka*

## **Summary:**

The study deals with social entrepreneurship as a lever for both, social and economic development, which plays a significant role in countries with strong social needs, such as Bosnia and Herzegovina. According to the competitiveness index, Bosnia and Herzegovina is ranked 111th amongst 140 countries studied. Such a low ranking is the result of poor economic parameters, such as the export-import ratio (58%), then GDP per capita is 29% of the EU average, etc.. About 58% of the population in Bosnia and Herzegovina are on the poverty line, while there are 18% below the line indicating the critical population.

The study analyzes the possibility of social entrepreneurship and its role in solving economic and social problems, especially the high unemployment rate.

**Keywords:** Social entrepreneurship; social enterprises, economic development

**Jel classification:** JEL: P31; JEL: O17; JEL: E24; M14

## **INTRODUCTION**

Social entrepreneurship resulted from the need to maintain social cohesion. Liberal capitalism is characterized by a rigid attitude towards workers, which has resulted in unbearable working conditions, poverty, the absence of basic human rights. The first cooperatives emerged as the spontaneous reaction of industrial workers, who experienced difficult living conditions. They emerged during the time of the great economic-political movement of the working class in England, known as the Chartist Movement, named after the „People's Charter“ (1838).

In the last decades, the concepts of *social economy*, *social entrepreneurship*, *social enterprise* and *social entrepreneurs* are increasingly used. There is still no consensus among the authors when it comes to the definition of the term "social entrepreneurship". Likewise, a consistent theoretical framework for understanding social entrepreneurship cannot be

identified [2]. Social entrepreneurship implies active work that relies on economic operations. Although primarily aimed at achieving social goals, it is active on the market.

This study deals with social entrepreneurship as an innovative model of social protection, which enables the inclusion in the labor market of social groups and categories that are not competitive due to reduced working ability, lack of competencies, belonging to a social group, etc.

Social entrepreneurship is characterized by three processes [2]:

1. **identifying an unjust balance** that causes exclusion, marginalization or suffering of a part of the population that lacks financial means or political power to make any useful changes for themselves;

2. **recognizing the opportunity** in that unjust balance, developing socially beneficial entrepreneurial ventures by using inspiration, creativity, readiness for action to create well-being, courage and power to create stability in a particular area;

3. **creating a new, stable balance** that uses available potential and resources, thus alleviating the suffering of the target group, but also providing a better future for the community as a whole.

Social entrepreneurship consists of three main components:

1. Entrepreneurial context,
2. Entrepreneurial characteristics and
3. Entrepreneurial outcome

In the last decades, the concepts of social economy, social entrepreneurship, social enterprise and social entrepreneurs are increasingly used. There is still no consensus among the authors when it comes to the definition of the term "social entrepreneurship". Likewise, a consistent theoretical framework for understanding social entrepreneurship cannot be identified [1]. It is definitely certain that social entrepreneurship should be distinguished from other private initiatives with a social mission, oriented towards the common good, i.e. from charity or philanthropy. Social entrepreneurship, unlike the above mentioned activities, implies active work that relies on economic operations. Although primarily aimed at achieving social goals, they are active on the market.

The social economy is part of the economic reality in which the issues of social inclusion, prosperity, social welfare and social capital are interwoven, with a focus on a development perspective. It implies the application of the principles of social responsibility. The social economy is a sector that greatly contributes to employment, sustainable growth and more equitable distribution of wealth.

Social entrepreneurship is part of the social economy. It has undoubted importance and there is no alternative when it comes to business activities with a social mission that implies support for socially excluded categories. It represents an innovative way of solving various economic, educational, health and environmental problems of people in their community through their own work, grouping and applying sustainable business models.

The experiences of the developed countries show that social entrepreneurship can significantly contribute to reducing the unemployment of the categories that, due to their low level of education, lack of competences and psycho-physical deficiencies, are not competitive on the labor market. The 2008 economic crisis has shown that social enterprises are more resistant to oscillations in the economy.

## **1. CONCEPT OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP**

According to many, the concept of social entrepreneurship was first coined by Bill Drayton a few decades ago. Drayton is also the founder of Ashoka, one of the first foundations that support entrepreneurial ventures with a social mission. Ashoka is the first global organization for the promotion of social entrepreneurship, founded by Bill Drayton. Ashoka Global Academy shows and defines how social entrepreneurs can solve problems at the global level, and its members serve as the architects of a dynamic and competitive civil sector in the future. According to him, this is entrepreneurship with ethical integrity, which goal is not a personal benefit or maximization of profit, but social value. Drayton emphasized the importance of an innovative approach to solving social problems. Because of his views, some authors consider him as the pioneer of the world movement of social entrepreneurship. According to some other authors, the concept of social entrepreneurship was first used by Waddock and Post in their 1991 article [3].

Social entrepreneurship is an innovative way of solving social and economic problems. It is part of the social economy. The social economy is part of the economic reality in which the issues of social inclusion, prosperity, social welfare and social capital are interwoven, with a focus on a development perspective. It implies the application of *the principles* of social responsibility. The social economy is a sector that greatly contributes to employment, sustainable growth and more equitable distribution of wealth.

## **2. SOCIAL ENTERPRISES**

Deformey social enterprises dealing with labor integration are classified into four basic models [4]:

a) The most common model is the reintegration of workers who are not competitive in the labor market and who need additional assistance and training. This model includes training centers and getting new competencies for jobs that are in demand on the labor market. This type of business is generally sustainable. They may be independent of public aid.

b) The second model of social enterprises is aimed at creating conditions for the independent work of the unemployed, when they create business that should become economically viable over time. This type of company employs marginalized people to be economically viable. These are companies that mainly employ members of social groups whose members have low chances of employment and are beneficiaries of social welfare. These companies are generally economically viable, but they need the occasional donations to stabilize business.

c) The third type of enterprise are those companies that enable labor integration with continuous financial support, mainly state institutions. The employees in these companies are mainly disabled persons who need rehabilitation and work engagement in accordance with their remaining capabilities. These companies are often known as protective workshops.

d) The fourth model of the company is made up of companies that offer the possibility of re-socializing people with serious adjustment problems. The employees in such enterprises are most often alcoholics, drug addicts, or persons with severe mental and physical disorders. For example, in France there are centers for adaptation to normal work, which provide re-socialization to former prisoners [5].

The European Commission considers the following types of business under the term "social enterprise":

- Enterprises for which the social goal of a common good is the reason for commercial activity, often in the form of a high degree of social innovation;
- Companies in which most of the profit is reinvested to achieve a social goal, and
- Companies in which the method of organization and ownership reflects its mission, applying democratic and participatory principles or focusing on social justice.

According to the definition of EMES, which is mentioned in the article Defourny and Nyssens (2008, page 5):

*"Social enterprises are non-profit private organizations involved in the production of goods and services, which is directly linked to their clear aim that the community gets benefits from their activities. They rely on collective*

*dynamics, including different types of interested parties in their managing bodies; they highly value their autonomy and take economic risk, related with their activities.*

There is no common legal form within which social enterprises are established and registered. For this reason, it is necessary to define clear criteria that make possible to distinguish social enterprises from other ones [6].

Authors use different classification criteria. The classification made by the EMES Institute is often used in the literature. Following this classification, an organization can be called a social enterprise if it has nine characteristics (Dorotea, 2007, pp. 5-6):

1. there is a constant activity of producing and selling goods or providing services;
2. the enterprise is autonomous in relation to the state and private sector;
3. the enterprise consciously takes economic risk in order to realize its own revenues;
4. the enterprise employs a certain, at least the minimum number of paid workers, even volunteers, most often, who participate in the business activities of the social enterprise;
5. there is a clear undertaking of business activities for the purpose of achieving social welfare and benefits for society or for a particular marginalized group;
6. company was formed and operates as a result of organized and solidary actions;
7. company management is based on the principle of "one member - one vote";
8. beneficiaries participate in the management structure of social enterprises;
9. there are clear rules and practice of limited distribution of profits

**Example of a social enterprise:** Marketing cooperatives Pumice stone, example Model of marketintermediary

The troubles for Aeta people, the indigenous people of Luzon in the Philippines, started 1990 with the Mount Pintubo volcanic eruption, which covered the entire community and their natural resources with the volcanic ash and stones. Under the threat of hunger, many Aeta people migrated to cities to find employment. Unskilled, poorly educated and without urban thinking, they were exploited and lived in complete poverty. In the meantime, entrepreneurs in Manila have discovered the benefits of the stone and rock that the volcano left behind. One of them was Pumice stone (volcanic gravel),

used in the clothing industry to produce lighter shades of jeans. With the help of the Asian Institute of Technology, Aetafounded a marketing social enterprise to collect, promote and sell these stones to thousands of clothing manufacturers in the Philippines. The marketing cooperative commercializes the informal process of selling pumice to an intermediary who pays very low prices to the Aeta, and then generates huge profits by selling the products to the private sector. As a result of a social enterprise, Aetians are in a position to earn decent wages rather than marginal income. The job is appropriate and encourages them to stay in the community before migrating to cities where the economic prospects are quite gloomy. Also, alternative sources of income and support reduce the reliance on activities that destroy the natural environment. This model of market intermediaries is a classic example of "a little nice" principle; initial costs in 2003 amounted to \$ 38,000, and provided economic security for hundreds of members of the indigenous population [7].

### **3. SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN BOSNIA AND HERZEGOVINA**

In Bosnia and Herzegovina, social entrepreneurship is in its infancy phase. The benefits of social entrepreneurship are insufficiently known. There is no adequate institutional and legal framework, and in particular bylaws that would more specifically define legal acts regulating and stimulating social entrepreneurship activities. The existing programs of employment through social entrepreneurship that are implemented are just sporadic actions and initiatives. The fact that Bosnia and Herzegovina is a poor country, in which half of the population is on the verge of poverty, talks about the need for a systemic approach to social entrepreneurship as an important lever for inclusion in the labor market of hard-to-employ categories. This includes the public sector, the private sector, civil society organizations. These include cooperation, partnership and coordination. Regarding the legislation, there is still no Law on Social Entrepreneurship, both at the level of BiH as well as at the Entity levels. The existing laws do not provide benefits and subsidies that would encourage the establishment of social enterprises

### **CONCLUSION**

Social entrepreneurship provides a wide range of opportunities to solve aggravated social problems. For this reason, it is necessary to promote social entrepreneurship in the public. All three sectors should be involved in this process: public, civil and business sectors. This concept should be developed as the partnership between non-governmental organizations and social

enterprises and cooperation at the regional and national level. Given that there are no adequate legislation in BiH, it is necessary to regulate this area of activity institutionally and legislatively.

It is necessary to provide support to social enterprises through various forms of support and subsidies.

It is necessary to inform the public and develop public awareness on the possibilities and importance of this form of action. It is particularly important to work with the beneficiaries of this type of support, either engaged as employees or users of the profit of social enterprises.

#### **References:**

1. Goldstein, J. A., Hazy, J. K., Silberstang, J. (ur.) Complexity Science and Social Entrepreneurship: Adding Social Value Through Systems Thinking, Litchfield Park: ISCE Publishing. 2009.
2. Kirzner, Israel, citiran u William J. Baumol, "Return of the Invisible Men: The Microeconomic Value Theory of Inventors and Entrepreneurs".
3. Waddock, S.A. and J.E. Post 'Social Entrepreneurs and Catalytic Change,' Public Administration Review, 1991: Vol. 51, pp.393- 401.
4. Borzaga, C., Defourny, J. The Emergence of Social Enterprises, London: Rutledge 2001.
5. Defourny, J. and Nyssens, M. "Social enterprise in Europe: recent trends and developments", Social Enterprise Journal,4(3), 2008: pp. 202-228.
6. Estrin, Saul "The Role of Producer Co-operatives in Employment Creation." Economic Analysis and Workers' Management 19 (4): 1985, pp. 345-384.
7. Galera, G. and Borzaga, C. "Social Enterprise: An International Overview of its Conceptual Evolution and Legal Implementation", Social Enterprise Journal,5(3): 2009, pp. 210-228.

# **THE ANALYSIS OF ECONOMIC POLICY OF SERBIA FROM 2012 TO THE PRESENT**

**Prof. Dejan S. Miletić, PhD**  
**Prof. Emina Jeremić Marković, MA**  
**Olga Zorić, MA**  
*Akdemija "Dositaj"*

## **ABSTRACT:**

We live in times of high global risk and pronounced instability, in which Serbia is trying to get out of the whirl of decline and the position of the loser. On this path of internal social change, the economy plays a key role. In order for the state to succeed in these intentions, it is necessary to analyze seriously the economic policy. Due to all this, this paper is focused on the analysis of the economic reality of Serbia from 2012 to the present and the search for the necessary answers for an optimal future.

Key words: economic policy, Serbia, development, future.

## **1. INTRODUCTION**

Having in mind the global and regional environment, while studying economic trends in our country and in the world, there are significant positive changes in relation to certain economic challenges that Serbia has been facing continually, as well as certain disadvantages in the conduct of economic policy that prevented desired growth of GDP (here we have in mind the period from 2012 to the present). On the other hand, we can be hardly satisfied with the results. The life of the ordinary people is far from satisfactory, and in that sense our critical criticism of some of the failures we have identified as more significant.

## **2. SOME POSITIVE ASPECTS OF THE ECONOMIC POLICY OF SERBIA FROM 2012 TO THE PRESENT**

When we discuss the positive effects of Serbia's economic policy, we would name: reducing of the fiscal deficit and the public debt, adopting the Labor Law in Serbia's Parliament, creating the conditions for public sector reform and the last, but probably the most important, responsible work of the National Bank of Serbia (NBS) and good quality cooperation with the IMF.

### **2.1. Reduction of the fiscal deficit**

The fiscal deficit was and still remained a significant burden for Serbia



and its development since the breakup of the SFRY. There are numerous reasons for such a situation, but the longlasting fact was the habit of the state of Serbia that it was spending much more than it was acquired, which resulted in more and more debts..

Having in mind this, by reducing the fiscal deficit in 2015, from 230 billion dinars to 160 billion dinars, or, in other words, from 6.7% to 4.1% of GDP, it was a great pleasant surprise, especially having in mind that a decrease of 5.3% was announced at the beginning of that year. Although the bulk of this decrease is directly attributed to the reduction of salaries and pensions that brought lasting savings of 1.4 percentage points of GDP, and the remaining waste mainly on better collection of tax revenues, it was a necessary and extorted move made by Serbia. From that moment, the positive trend of reducing the fiscal deficit has been continued, so in 2018 we have a budget projection that will be at the level of 0.6% of GDP, i.e. 28.4 billion dinars, which is 40.7 billion dinars less than the deficit planned for 2017.<sup>4</sup>

Fiscal consolidation carried a certain amount of political risk, and it was necessary to take responsibility for such moves. In this sense, it has been shown that in some cases, antipopulistic politics, can significantly make the desirable results. Nevertheless, it is important to point out that this fiscal deficit is still not sufficiently reduced because it does not decrease the public debt to a significant extent in relation to GDP, which is the main goal of the started fiscal consolidation.

## **2.2. The new „Labour Law“<sup>5</sup>**

Another important thing that was significantly unpopular among the citizens of Serbia, is the adoption of the new "Labor Law", which today represents a serious leap that has yet to come to light in the years ahead. And the task was not easy at all, since the conditions for employees were worsened in relation to the employer's position, in the previous "Labor Law". However, now it can be said that the "Labor Law" creates the conditions for future economic development, through the strengthening of the fluctuation of the working power, through stimulating employment by relieving employers, but in this way creating the preconditions for the development of entrepreneurship without which there is no growth of the economy or

---

<sup>4</sup> This and other basic economic indicators could be found in official sights Ministry of Finance and Fiscal Council:

[www.mfin.gov.rs](http://www.mfin.gov.rs)

[www.fiskalniasvet.rs](http://www.fiskalniasvet.rs)

<sup>5</sup> „Labour Law“, could be seen in total at link of the Nacional Employment Agency :  
[http://www.nsz.gov.rs/live/digitalAssets/0/411\\_zakon\\_o\\_radu\\_-\\_sl.\\_glasnik\\_rs\\_br.\\_24-05\\_\\_61-05\\_i\\_54-09.pdf](http://www.nsz.gov.rs/live/digitalAssets/0/411_zakon_o_radu_-_sl._glasnik_rs_br._24-05__61-05_i_54-09.pdf)

standard.

It is important to emphasize that, in addition to the above, Serbia has bravely entered into direct negotiations / coordination with the IMF regarding the plans for public sector reforms, but we haven't moved very far from that point. Time will show us the price of all this.

### **2.3. Monetary policy, the work of the National Bank of Serbia (NBS) and cooperation with the International Monetary Fund (IMF)**

Nevertheless, we estimate that the biggest move was made in the domain of the monetary policy, that is, the responsible work of the NBS. By the Constitution it was established that the NBS is an independent institution, but also it is the fact that the Governor of the National Bank of Serbia, Jorgovanka Tabaković PhD, from the top leadership of the ruling party of Serbia - (SNS), whose President is exactly the President of Serbia, Aleksandar Vučić, and it is impossible to separate her work from the government's economic policy of Serbia, and to make this realistic. It is clear that there is coordination and subordination in the interest of Serbia and its citizens, as it has never been before in a recent history (since 2000). Despite the fact that there are loud complaints among economists that, allegedly, the NBS has dismantled exports with its restrictive monetary policy based on sound inflationary control, with the aim of targeting inflation, our opinion is going in the other direction, because we believe that in this way we are creating conditions for the normal business in which there are no big surprises, and hence there is no space for speculation in the financial market, where in the previous period the tycoons were the most profitable. We are of the opinion that a great group of experts has gathered in the NBS Council, who work very responsibly and approach the problems that the NBS faces in the right way, so that the decision makers understand the problems very clearly and decide properly.

It is also important to admit the fact that the leadership of Serbia, since the beginning of its operations in the last 5 years, has rightly set itself towards the IMF and the need to solve our economic problems through joint engagement. Many people do not understand the importance of a neutral, highly professional institution such as the IMF, which arranges certain economic policy measures, monitors their implementation, and puts pressure on those who are responsible to implement it in an agreed manner. So what is more than necessary to the troubled economy, such as the Serbian one. In addition to this, good estimates of IMF lead to the strengthening of the rating of the Serbian state with world lenders, and their interest rates on loans are significantly lower, which further leads to a reduction of interest rates in

commercial banks, that is, to cheaper loans by our citizens.

#### **2.4. Attracting the foreign investors in Serbia**

It is further noted that, in the systemic sense, a lot has been done in the field of attracting foreign investors to the country, but that is still insufficient. A new "Law on Investments" was adopted, and was done in a meaningful way, but in our country there has never been such a problem in the quality of texts of the law, it is a much greater problem in their implementation, and then the institutions come to that. In addition, the main investors come from the developed "West", and these are the investments we need, because of the fact that they carry both "know how" and new technologies, which is exactly what the modern Serbia needs. In order to do this, these investors are looking for clear game rules, developed institutions, and a significant reduction in systemic risk, which is the moment when you are irreversibly part of the value system of the Euro-Atlantic community, or when the potentials of destabilization are reduced to a reasonable level and energy from political confrontation redirect to the development of the economy. In that sense, we think that Serbia is on the right track, but that is still not enough. More decisive steps need to be taken, that is, to make additional efforts for a new wave of change and to make more serious "cuts" of discontinuities with protectionism and corruption, that everything has to be done more decisively.

We want to emphasize our conviction that a use of the regional potentials and the joint action of states in the Western Balkan region is something that is the answer to the future of all of us. In that sense, the foreign investors would think of us as a solid market of twenty million people and a good knot for the Balkans, because Serbia is the natural center of the regional economic gravity.

It is estimated that Serbia will double its GDP's growth, it is necessary to raise total investments from the current 18% to 25% of GDP. Only with this level of investment we could manage to grow more than 5%.<sup>6</sup>

### **3. SOME NEGATIVE ASPECTS OF THE ECONOMIC POLICY OF SERBIA FROM 2012 TO THE PRESENT**

#### **3.1. Insufficient respect for cooperation with the Euro-Atlantic community**

The reality is that Serbia is surrounded by countries of the European Union and NATO, and therefore there are no closer allies, associates or friends than our neighbors, and all of them have already chosen a party to

---

<sup>6</sup> ARSIĆ, M. *Budžet Srbije očaravajući – rast BDP-a razočaravajući*, Politika, Belgrade, 09.01.2018.

belong to. The facts are that Serbia has over 70% of its trade with the EU, about 20% with its neighbors, while with others about 10% (this group includes Russia, China, etc.). EU donations from 2000 to the present are approaching a figure of 3 billion, and only for the flood donation in 2014, the EU gave 150 million euros.<sup>7</sup> In addition, our young population do not go to Russia, or China in search of a better life, but exclusively in the countries of the Euro-Atlantic community, plus Australia. All this, and much more than that, points to the absurdity of the political defense of Russian interests in the Balkans, and if it is important to maintain stable friendly relations with Russia to the extent that does not make any damage for further European integration. We believe that it is high time to make a historic turn in Serbia's policy with a strong turn to the USA and NATO, as this will create conditions for investment boom and significant economic development both in Serbia and in the region. If someone celebrated the pragmatism policy, they were the United States. They know how to act with interest, and the history of relations with the United States suggests that they could agree with the "price" of such a decisive action, and all of that would lead the Balkans into a period of lasting peace and prosperity. We expect the Government of Serbia to address this segment of activities, because otherwise it is not possible to provide more serious growth and social progress, which is necessary for the rest of the population, ie an emigration which is reaching up to 50,000 people annually.

### **3.2. The importance of strengthening the economic diplomacy**

In addition, we want to point out that Serbia's exports this year are over 12.5 billion euros, which is about 40% of GDP. This is a very small share of trade in GDP, and the only one country in Europe which has worse percentage is Albania (35% of GDP). It seems that very little has been done in this segment. First of all, we have in mind the development of our economic diplomacy. It is about the need for a single systemic approach in which the state, through the coordinated operation of all its institutions, will provide strong logistical support to Serbian potential exporters. Many people connects the economic diplomacy only with its dimension within the Ministry of Foreign Affairs, but we need far more serious, general economic diplomacy, which will be a support not only for the state enterprises, but also

---

<sup>7</sup> Excellent analyses of the relationship of investments and donations from 2000. till today, could be found at article from LAKIĆ Suzane at daily news "*Blic*":  
<https://www.blic.rs/vesti/politika/kome-se-privoleti-investicije-eu-u-srbiju-sest-puta-vece-od-ruskih/hdqmv15>

for the entrepreneurial sector.<sup>8</sup> There is no entrepreneurship unless conditions for exports are created, because our market is small and shallow, and it is very difficult to make some serious move unless it is an export-oriented entrepreneurship. In that sense, it is necessary to direct all systemic forces into economic prosperity through the development of export potentials, and political pretensions postpone for better times.

### **3.3. Postponing of the Public Sector Reform**

The next what we recognize as the failure of our economic policy is a postponing of the public sector reform. The public sector is a kind of unresolved problem of Serbia. Public companies are the biggest losers, and they cost Serbia a billion euros a year. The state administration is inefficient and too big (mostly due to the party employment), to many employees (estimated to have more than 30,000 than needed) who are better paid than in the private sector, and they work far less both quantitatively and qualitatively. We want to point out that rationalization of the public sector is politically risky and difficult, but it is technically very simple because the state itself dictates the rules and nobody can distort it.

### **3.4. Inadequate personnel structure**

In addition to all of the above stated, we noticed problems in the personnel structure.<sup>9</sup> The fact is that in the world, the best-quality managers surround themselves with better than they are, if the performance of successful business systems is observed. The impression is that in our country there has been a certain centralization of power at the very top of the state, and that a very few people have been created. We want to point out that the role of the big leaders is to properly perceive the environment in which they operate, to choose an optimal strategy, engage the right people, direct them, create new personnel that can always continue the quality path that they have invented, enlighten, etc. It is difficult to be satisfied with the number of quality people (especially from the point of view of economic business) who are engaged in economic reforms. In order to achieve lasting and sustainable results, we need to have more prominent personalities that each in their segment will gain the trust of people and restore a faith in

---

<sup>8</sup> See: MILETIĆ, Dejan. JEREMIĆ, E.M. *Problemi ekonomske diplomatije u savremenom svetu, sa posebnim osvrtom na situaciju u Srbiji*. At Radosavljević Ž., Book of Works Vol. 2, prented works from the scientific conference LEMIMA 2015., 4. International Conference, Law, Economy and Management in contemporary conditions, FPSP i FSOM, University „Union – Nikola Tesla“, Belgrade, 2015, pp. 332-342.

<sup>9</sup> Milena LAZAREVIĆ, Milena. HORVAT, Andrej. PAVLOVIĆ, Milan. *Kvalitetnom politikom zadržavanja kadrova do održive integracije Srbije u Evropsku uniju*, Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, Dina dizajn, Belgrade, 2017. pp. 13-18.

economic prosperity and our potentials. Economy is an important part of the psychological category, that is, people need to believe in the system and its functioning. They need to accept the rules of the game and believe in them. In that sense it is also necessary to have the development of institutions far more powerful.

### **3.5. Insufficient GDP growth in Serbia**

During 2015 we recorded a growth of 0.8% of GDP, which is the lowest growth in the Balkans and Central-Eastern Europe in that year. Although this is a higher growth than planned (0.5%), this is still far from the average in the region and countries that have made a transition in the last 25 years, which is about 2.6% of GDP growth. In 2016 the growth was 2.8%, while in 2017 it was 1.9% of GDP, but we need at least three-digit GDP growth for more serious recovery. It is interesting to notice that the estimation of GDP growth for the countries of the Central and East Europe and the Balkans is about 4%, which means our further decrease.<sup>10</sup>

In addition, for fast and dynamic development, the investments of about a quarter of the gross domestic product (around 25% of GDP) are needed, as Slovenia, the Czech Republic and Slovakia had in the period of its high development. In the last few years, investments in Serbia have been around 19% of GDP, which is a few percentage lower than the average of investments made by Central and East Europe countries in the same period.

## **4. CONCLUSION**

The fear of changes is the fear of the unknown, but it is primarily the characteristic of those with a little knowledge and essentially the weak ones. The worst thing that can happen to Serbia is that rural mentality will be its answer to the globalization of the world. In the medium or even short term, this would mean to be on the margins of Europe and the world, which was the case in the past period. We have to reject xenophobia, autism in international relations and the inclination of conspiracy theories. The world is still moving within the framework of a real-based policy based on interests. In other words, it is necessary to harmonize our interests with the interests of the leading countries that, among other things, with their technology can reclaim the necessary economic prosperity and needed strength. In addition, it is necessary to create the conditions for young people to see their perspective in Serbia, not their past. This must be done with a decisive fight against corruption, crime, nepotism, but in the way of monitoring quality human resources, and that we all do as much as we can to identify, develop

---

<sup>10</sup> LAKIĆEVIĆ, Mijat. *Srbija u ukletoj spiralim*, Novi Magazin br.334, Belgrade, 21.09.2017.

and preserve their potential as a strategic resource for the future. Nothing will be possible unless we have a staff base.

Nevertheless, despite everything, it seems that the situation is not hopeless. The conditions for Serbia's return to the position of a regional leader are gradually being created, but for that, we will need a lot of persistent work on strengthening institutions and adopting the value system that is dominant in Europe. It could be said that we are on the right track, but still far enough from the desired goals; that these positive results can be easily neutralized unless we continue to be much more decisive and stronger in the upcoming period, when the reforms are in question.

#### **References:**

1. ARSIĆ, M. Budžet Srbije očaravajući – rast BDP-a razočaravajući, *Politika*, Beograd, 09.01.2018.
2. LAKIĆEVIĆ, Mijat. Srbija u ukletoj spirali, *Novi Magazin* br.334, Beograd, 21.09.2017.
3. LAZAREVIĆ, Milena. HORVAT, Andrej. PAVLOVIĆ, Milan. *Kvalitetnom politikom zadržavanja kadrova do održive integracije Srbije u Evropsku uniju*, Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, Dina dizajn, Beograd, 2017.
4. MILETIĆ, Dejan. JEREMIĆ, E.M. *Problemi ekonomske diplomatije u savremenom svetu, sa posebnim osvrtom na situaciju u Srbiji*. U Radosavljević Ž., Zbornik radova Vol. 2, štampani radovi sa naučnog skupa LEMIMA 2015., 4. Međunarodna konferencija, *Pravo, ekonomija i menadžment u savremenim uslovima*, FPSP i FSOM, Univerzitet „Union – Nikola Tesla”, Beograd, 2015.
5. NIKOLIĆ, Milan. Irski model razvoja: Recept za Srbiju, *Vreme* br.818, Beograd, 07.09.2016.

#### **Links from the official websites:**

1. <http://www.mfin.gov.rs>
2. <http://www.fiskalnisavet.rs>
3. <http://www.nsz.gov.rs>
4. <https://www.blic.rs>
5. <https://www.b92.net>

# THE POSSIBLE DEVELOPMENTAL MODEL OF SERBIA IN THE CONTEMPORARY WORLD OF INSTABILITY AND RISK

**Prof. Dejan S. Miletić, PhD,**  
**Prof. Emina Jeremić Markovic, MA**  
*Akademija "Dositaj"*  
**Milica Miletić**  
*Faculty of Law*

**ABSTRACT:** Humanity is facing numerous security and political challenges, but they have their roots in economic reality that does not afford satisfactory planetary development. At the same time, we are witnessing the spread of the populist ideas and isolationist tendencies, in the moment when the consciousness of planetary interdependence, which is primarily concerned with the technological and economic sphere, is an inevitable factor of our lives. In such an environment, Serbia is focused on strengthening its economy, which is among the weakest in Europe, and is directly reflected on our security and regional political position. We believe that it is necessary to remove obstacles gradually on the way of economic recovery and to provide the necessary conditions for the dignified life of the generations that come, that is, their stay in Serbia.

**Key words:** economics, development, Serbia, globalization, EU.

## **1.0. INTRODUCTION**

The high dynamics of the world's processes and the transition from unipolar to multipolar world order is marked by the strengthening of instability and the growth of insecurity at all social levels. There was a high economic spread on the global level to the extent that capital is concentrated in the hands of a very small number of people, and the dangers of financial crises have become an actual reality. For the needs of the Davos Summit, Oxfam has published a series of indicative indicators that point to these global negative trends. From the fact that in 2016, the largest increase in billionaires in the history of mankind - one every two days, making up a total of 2043 billionaires, of which 9 out of 10 are men. Through that, the richest man in the world has \$ 1.1 trillion, which is the number of the world's poorest 3.7 billion people on the planet. Up to the fact that, 1% of the richest people in the world have more than the rest of humanity together [1]. In such complex environment, Serbia is in constant search for a developmental economic model that will provide a renewal and a lasting prospect.



## **2.0. THE DESCRIPTION OF THE SERBIAN ECONOMY SITUATION FROM THE END OF THE XX CENTURY AND THE BEGINNING OF THE XXI CENTURY**

All of the aforementioned facts are dramatically reflected in the world, Europe, the Balkans, and especially Serbia, which in the last decade of the 20th century is probably the biggest loser in the modern history of the world, especially when it comes to the size and population. Stojan Stamenkovic calculated in his analysis that a lost GDP of Serbia in the last 25 years amounts to 750 billion euros. That is an average of 30 billion euros a year, which means that each year Serbia lost about one of its GDP that has day [2]. In addition, there is an analysis that points to losses of US \$ 130 billion of social products (about US \$ 100 billion due to imposed international sanctions in the 1990s and about 30 billion US dollars due to NATO bombing in 1999). However, the indirect material losses of Serbia due to the collapse of the SFR Yugoslavia (the destruction of the common market, the inability to restore the technological base of the economy and, ultimately, as a consequence of all, the overall lagging in development) considerably exceed that figure, and are estimated at nearly \$ 400 billion [3]. These are only small "images" of the dramatic situation in which Serbia was going through, but this is also a proof of our specifics, unfortunately, extremely negative ones.

Any analysis we take for the relevant, it is easy to verify that in theory and practice the economic system that would be able to recover such and so big losses easily and quickly, is not known. In this sense, the economy imposed itself as the primary factor of a social recovery, and the answer to the future, that is, the survival and development of Serbia in the 21st century.

From the democratic changes, on 5<sup>th</sup> of October 2000 to the present, with the help of the international community, in particular the European Union, Serbia has managed to rise from the economic bottom. Even though there were many fails and recorded abuses that significantly slowed down Serbia's growth and development at the beginning of the 21st century, there were significant breakthroughs that made it possible for Serbia to get out of the economic and general-social catastrophe where Serbia was. Further economic decline has been halted and systemic preconditions for its economic recovery, growth and development have been created. The internal market was stabilized, wages, pensions and social assistance to the most vulnerable categories of the population have increased significantly, which resulted in a strengthening of consumption and, as a consequence of all that, the GDP's growth. In addition, the wild rise in prices and inflation has been reduced to

almost one-digit level, dinar was stabilized, satisfactory macroeconomic stability in the country has been achieved, etc.

Nevertheless, Serbia has failed to achieve the necessary level of its economic development. Serbia has constantly faced and is still facing, to the present, the phenomenon of low economic growth and high unemployment. This is true despite the fact that there has been a change in the statistical method of calculating unemployment (alignment with the EU standards), but also the emigration of the working population who is leaving Serbia at the level of between 30,000 and 50,000 inhabitants per year [4], which all makes this indicator much more favorable. In addition, it is important to bear in mind that the standard of living in Serbia is five to six times lower than in the developed countries of the European Union [5]. We are witnessing the lack of capital necessary for opening new jobs and accelerating economic development (there was no own accumulation, and the inflow of foreign direct investment was and still remained much lower than expected).

One of the major failures of Serbia's economic policy in the first decade of the 21st century was the unsuccessful privatization of social enterprises. In addition, technological lagging behind the advanced economies in the world continued, which further led to a drastic fall in industrial production, but also to the gradual closing of many production giants that could not survive on the market or were destroyed by the privatization process. All this resulted in an unfavorable structure of imports and exports, the foreign trade deficit that was constantly increasing, as well as the external debt of the country.

The eagerly anticipated general-social progress, which was promised by political leaders, before coming to power, in practice turned into unprofitable and excessive enrichment of privileged individuals. Many of these new capitalists-traders and industrialists, instead of being the leaders of Serbia's rebirth, carried money outside Serbia, and in Serbia they flocked to villas, luxury cars, yachts, planes and other prestigious and status symbols. There has been an increase in social differences in society, and the middle class has disappeared.

A significant moment occurred when in 2008 the world faced the economic crisis that left a deep trace to the global financial system, and gradually spilled from large states to smaller ones. In such an economic environment, Serbia also experienced a severe hit, reflecting its growth that has been halved since the crisis, and then after a couple of years came to a phase of negative economic growth. Today the economic crisis is not so much popular as the world is not in recession. However, it as a "damask sword" threatens all countries and businesses because we live in a global order characterized by increased risks and instabilities. The world has long

been affected by globalization, which is generated by technology and economics, and is characterized by the strengthening of the interdependence of all social subjects. In this sense, the problems in the US economy are directly reflected on the EU, and therefore on Serbia and the world. It was shown that Serbia could not be any better if the EU and USA are in worse conditions.

### **3.0. MODEL FOR THE DEVELOPMENT OF SERBIA THAT WE RECOMMEND**

None of the countries, which went from socialism to capitalism, did not experience the Serbian "scum". However, if we would choose a successful growth model in Europe, then it would be likely the Irish one from the mid-eighties of the 20th century [6]. Today, Ireland is again in serious economic problems, but it is a consequence of the inability to adjust in the global financial crisis of the 21st century, and not of the events of the period that we are talking about, when it recorded high unemployment rates and was one of the poorest countries in the EU of that time.

In those years, Ireland changed its position thanks to subsidies derived from membership in the EU, but also a series of policies that the country began to implement at the end of the eighties. Despite its poor starting position, Ireland succeeded in accelerating economic growth and allowing sustained increase in production. The above-mentioned policy consisted of re-formulating and then activating trade, industrial, tax and education policies. In this way, a greater scope of trade has been created, more foreign investments have been attracted, an environment, that supports the business of the company, has been created, and the workforce, due to a lifelong learning and increasing participation in education of the broad population, has become more and more educated. Among the achieved economic targets, around 2000, it worths noting the unemployment rate of 4 percent and the economic growth rate of 7 percent. Considering all, Ireland can thank its long-term economic take-up due to the large accumulation of capital, but also due to almost equally increasing use of labor (partly thanks to social partnership) and the increase in overall factor productivity.

In this sense, public sector reforms, fiscal consolidation, good monetary policy, etc. are all important parts of economic reforms, but all of them will lose weight in importance if we do not launch economic activity, and this is only realistic in the entrepreneurial sector. Unfortunately, Serbia has big problems in this because it does not have an entrepreneurial culture. Endemic corruption and the etatist approach in economics have made that a small economy has been reduced to retail and service sector in hotels and fast food restaurants. The production is dealt by very few people and this is a very

risky business where the investments are relatively large, and the return of funds is not so fast. Young people are the untapped resource that do not yet see solutions in Serbia. If we can make them active and help them to actively engage in Serbia's revival through entrepreneurship, there is a hope. This should be done in the long run through education and inclusion of the media in the promotion of successful business people who represent the paradigm, and not the subject of labeling and mockery. For this, it is important to create equal conditions for all and not to allow nepotism, traditional friendships, corruption, or any form of moral divergence to come to the force in the process of involving young people in entrepreneurship. We have come to the data that at the beginning of 2016, the total economy of Serbia was in debts doubled than capital. At one period, the accounts of approximately 54,500 companies and entrepreneurs are blocked [7]. The chronic illiquidity of the economy makes the companies "contaminate" by themselves and to "pollute" their relations with the non-economic sector. The illiquidity that currently exists in Serbia can be said to represent a kind of evidence of the system's failure to function and the breakdown of the legal order. We believe that the answers to these challenges should be sought here in the quality of the work of public companies and stronger institutional strengthening. Public companies are strong and lasting hotspots of insolvency, and this must be stopped as soon as possible. Institutions have to be developed in the direction of independence from daily politics, or politics in general. Serbia needs a rule of law with an emphasis on objectivity and equality, which have to be not only a majority relation to the justice, but an absolute principle that is never called into question. State companies must be treated in the same way as private ones and this should not be discussed. It is necessary as soon as possible to cut this *circulus viciosus* and move forward.

However, we consider that the specificities of our economic history must be respected and that the copying of any model will not give the appropriate results. It is much more important to make alliances and partnerships with those who can really help us to get out of this whirl, and who also have clear interests for that purpose. In the economy, only the interests are eternal..

#### **4.0. CONCLUSION**

Globalization is nothing more than a term that signifies the strengthening of the interdependence of social subjects on a planetary level, stimulated by dramatic technological and economic development. In the globalization only changes are certain and thus in such an environment it has to be reacted in such a way that they/changes will be predicted, understood, and systematically adopted in the way of optimal adjustment. In such an environment and with the difficult legacy of a close past, Serbia has to make

solutions that will enable survival and further social development, worthy of Europe.

So far, great efforts have been made to emerge from a negative social whirlwind, which has led to degradation of morale and economic devastation. However, despite these clear positive aspects in the work of the Government of Serbia in the field of economy, we would prefer that they could boast with the good results of our economy, increased production and profits of the company, increasing citizens' standards, positive economic environment and growing expectations of market entities, etc. Then we could talk about GDP growth of 5, 6 or 7%, which is necessary for Serbia in order to neutralize the lag with the countries of Southeast Europe that are stable and growing economies today, but also equal EU members. Unfortunately, something like this is not yet in sight.

This is because the continuity of the current economic policy is almost certain. We think that this is socially responsible, that is, it is the only right way that can give results. In addition, we believe that Serbia will make more serious political turns that will open us the door for the "return to the future" of the EU. We have the impression that the world's events and the challenges that Serbia encounters make the environment for "global trade" interests. The main battle of Serbia in the upcoming period will be in the sphere of increasing domestic production, which we can expect only with the strong presence of foreign direct investments, strengthening exports and further institutional development. In this sense, we will face great stresses caused by changes, but also a huge job to be done if we want to transfer optimism to our personal and general welfare.

#### **References:**

1. OXFAM, Oxfam Briefing Paper Summary, STAMENKOVIĆ, January, 2018.
2. Mijat. Biznis & Finansije, STAMENKOVIĆ, Stojan. Prema LAKIĆEVIĆ, novembar, 2015.
3. New Deal Srbija ili plan preporoda Srbije, JANJIĆ, Dušan, Forum za etničke odnose, Belgrade, 2017. pp.15.
4. Emigracioni tokovi iz Srbije i uloga migrantskih mreža: izgledi za budućnost, urednik zbornika VUKOTIĆ, Veselin. PREDOJEVIĆ-DESPIĆ, Jelena. PENEV, Goran. Seobe i razvoj, Centar za ekonomska istraživanja Instituta društvenih nauka, Beograd, 2016.
5. Evropska unija i Srbija – Novo vreme i novo okruženje, LOPANDIĆ, Duško, Evropski pokret u Srbiji, Beograd.
6. Irski model razvoja: Recept za Srbiju, NIKOLIĆ, Milan, Vreme br.818, Beograd, 2016.
7. Podaci preuzeti sa Portala B92, koji je preneo vest iz "Večernjih novosti", [URL:https://www.b92.net/biz/vesti/srbija.php?yyyy=2015&mm=04&dd=13&nav\\_id=980108](https://www.b92.net/biz/vesti/srbija.php?yyyy=2015&mm=04&dd=13&nav_id=980108) (13.04.2015.)

## **ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ТУРИСТИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ**

**Мозолева А.В., студент,  
Комарницкая Е.В., ассистент**

*Донецкий национальный университет*

Туризм - один из самых значимых и высокодоходных видов бизнеса. Туризм во многих странах имеет очень важное значение в формировании валового внутреннего продукта, активизация внешнеторгового баланса, создание дополнительных рабочих мест и обеспечивает подавление безработицы в странах. Услуги в сфере туризма занимают приоритетное место в жизни общества. Поэтому развитие туристического бизнеса в будущем будет хорошим результатом для общества и экономике в целом, что указывает на актуальность данной темы.

Авторами, которые занимаются исследованием данной проблемы, являются Малахова Н.Н. [1], Ушаков Д.С. Новиков В.С. [2], Енджейчик И. [3].

Целью исследования является изучение рынка туристических услуг, анализ инновационной деятельности в туристическом бизнесе, а также рассмотрение карты предпочтений потребителей.

Инновации в туризме — это системные мероприятия, повышающие эффективность деятельности туристических сфер, приводящие к существенному развитию отрасли. На уровень инновационной деятельности влияет: финансовая обстановка в государстве, материальное положение населения, соответствующие законодательные акты, а также межправительственные, интернациональные договора. В результате этого предпосылками для внедрения новшеств в данной сфере являются:

- Наполнение большинства классических направлений в туризме;
- Риск утраты части рынка въездного туризма;
- Рост конкуренции и увеличение предложений;
- Переход от экономики продавца к экономике потребителя.

В туристической сфере инновационная деятельность развивается по двум направлениям [1].

1. Нововведения в маркетинге позволяют охватить потребности целевых потребителей, а также привлечь не охваченный сегмент на данном рынке услуг.

2. Инновации ориентированы на изменение потребительских свойств туристического продукта, его позиционирование на рынке как вновь созданного товара, которые приводят к повышению конкурентоспособности субъектов туристического бизнеса.

Подобным способом, деятельность развития туризма направлена на создание новшества или модернизацию существующего продукта, изучение новых рынков сбыта, внедрение современных IT-технологий и новейших форм организационно-управленческой деятельности. Благодаря этому инновации в туризме являются неотъемлемой частью его развития.

Одним из основных способов привлечения потребителей является предложение нового товара или внедрение системы инновационного маркетинга. В такой сфере деятельности, как туризм, этот товар может быть представлен нестандартными маршрутами или видами отдыха (астрономический, шоппинг – туризм). Зачастую, многие турагентства боятся риска и работают по старой схеме (используют только популярные и уже изведенные места), но при этом другие компании рискуют и тем самым привлекают заинтересованных клиентов, которых очень сложно чем – то удивить и соответственно у этих компаний стабильно увеличивается доход.

Наиболее важным направлением исследований туристических услуг является изучение интересов потребителей, их образ жизни (спортивный, пассивный, образовательный).

Качество продукта в туристической сфере имеет свои специфические особенности, зависящие от ряда факторов. Хороший отдых включает должный уровень удобств в поездке, комфортное расположения в отеле, интересную программу тура, посещение культурных и исторических мест [2].

Чтобы разработать туристический продукт необходимо выяснить, что конкретно предпочитает турист и что его привлекает в этой сфере. Для того чтобы понимать, что интересно и привлекательно потребителям зачастую турфирмы проводят опросы или анкетирование [3].

Опрос считается оптимальным способом сбора информации, который осуществляется с помощью анкет или опросных листов, то есть перечней вопросов, задаваемых потребителю с целью получения сведений. Опросы могут быть проведены посредством персональных интервью, с помощью почты или телефона [4].

Задаваемые потребителям вопросы могут быть различного характера, то есть вопросы об отеле (категория, место расположение,

питание), о виде туризма (спортивный, оздоровительный), о стране (виза, экскурсии, страховка, стоимость услуг) и другие. Примерами вопросов, которые используются в опросе могут быть [5]:

- Какова категория (звездность) отеля?
- Есть ли в номере балкон или терраса?
- Куда выходят окна вашего номера?
- Есть ли в номере кондиционер?
- Есть ли в отеле ресторан/бар?
- Какой завтрак предусмотрен в гостинице, континентальный или шведский стол?
- Можно ли выбирать блюда на ужин и/или обед (если тот и/или другой включены в стоимость) или меню строго фиксировано?

На основании таких опросов туристические компании, по нашим рекомендациям, формируют карту предпочтений, для постоянных клиентов индивидуально, что позволяет повысить эффективность обслужив клиента в момент выбора туристического продукта.

Для потребителей, которые впервые обращаются в туристическую фирму, сложность маркетинговых исследований заключается в том, что опрашиваемые клиенты недостаточно или вовсе не осведомлены о предлагаемых услугах. В такой ситуации используется особая методика опроса и исследования результатов. У предполагаемых клиентов спрашивают о том, какую долю бюджета они готовы потратить на свой отдых. Вследствие чего, результатом обработки опроса является определение с одной стороны кривых безразличия, а с другой стороны формирование карты предпочтений клиента (рис. 1).



Рисунок 1 - Карта предпочтений

При использовании карты предпочтений туристическая фирма добивается более полного удовлетворения постоянных клиентов при



снижении затрат на их обслуживание. Инновационная деятельность именно в данной отрасли бизнеса характеризуется высоким уровнем риска. Поэтому, для того чтобы снизить влияние рисков, туристические компании используют карту предпочтений, как один из основных методов исследования предпочтений постоянных потребителей.

Внедрение нововведений в данной сфере способствует поддержке бизнеса и предотвращает падение спроса на предлагаемые услуги. Главные задачи, которые совершенствуют новые предложения в туризме - это способность быстрой адаптации на изменения спроса, и вновь возникающих потребностей происходящие в отрасли, а также постоянное улучшение качества продукта. Конкуренция в сфере туристического бизнеса достаточно высокая, поэтому использование карты предпочтений небольшим туристическим компаниям помогает снизить издержки на обслуживание потребителей, что позволит остаться и укрепить свои позиции на целевом сегменте рынка.

Творческий подход к развитию услуг в туристическом бизнесе является отличным способом привлечения новых клиентов и соответственно увеличения дохода. Услуги, предлагаемые туроператорами - это необычные места, но это связано с увеличением затрат на исследование новых направлений.

Необходимо отметить, что туризм – сфера маркетинга, которая существует долгое время, и открывает большие возможности для развития малого и среднего бизнеса. Основой успешной деятельности туристической компании является понимание мотивов, желаний и предпочтений, которые можно исследовать с помощью опроса, о котором говорилось ранее.

С использованием инновационной политики туристические фирмы добиваются желаемого результата: высокой доходности, постоянного спроса на предложенный туристический продукт в этой сфере, безопасность, качество услуг, совместной работы с другими компаниями туристического бизнеса [6].

Таким образом на протяжении многих лет эта сфера становится все более современной и разносторонней. Сегодня туризм является важнейшей отраслью мировой экономики, а в некоторых странах является основной частью государственного бюджета, поэтому туристический продукт становится стилем жизни миллионов людей. Инновационные технологии в туристической отрасли влияют не только на увеличение качества услуг, но и на эффективность использования всех имеющихся ресурсов для удовлетворения потребностей туристов. По мере развития научно – технического прогресса будут

совершенствоваться и инновационные сферы в туризме, которые будут способствовать исследованию новых мест отдыха для туристов и делать туризм более приемлемым для всех категорий населения, что позволит развивать экономику большинства стран, с помощью вовлечения жителей различных стран в организацию, создания туристического продукта.

#### Список литературы:

1. Малахова Н.Н., Ушаков Д.С. Инновации в туризме и сервисе/Н.Н. Малахова, Д.С. Ушаков - М. ИКЦ «МарТ», Ростов н\Д: Издательский центр «МарТ», 2008- с.680.
2. Новиков В.С. Инновации в туризме: учеб. Пособие для студентов высших учебных заведений/ В.С. Новиков// – М.: Издательский центр «Академия», 2007.
3. Енджейчик И. Современный туристский бизнес. Экстратегия в управлении фирмой: (пер. с польск.) / Ирена Енджейчик// - М.: Финансы и статистика, 2009.
4. Методы сбора информации // [Текст]. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uchebnik.biz/book/273-turizm/66--5-metody-sbora-informacii.html/>
5. Выбираем тур. Вопросник туриста // [Текст]. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://otpusk.tomsk.ru/country/articles/25/>
6. Дж. Кристофер Холлоуей. Туристический маркетинг/ Пер. с англ. А.А. Кожевниковой / Дж. Кристофер Холлоуей -К: Знания, 2008.-575с.

**INTEGRATIVNO PREGOVARANJE KAO DOMINANTNA  
REZOLUCIJA EKONOMSKOG RASTA I RAZVOJA: IDEJE KOJE  
SU NAM DANAS POTREBNE**

**Srdjan Nikezic,**

*Faculty of Business Studies and Law,  
University "Union-Nikola Tesla", Belgrade, Serbia*

**Aleksa Ivkovic,**

*Faculty of Law, University of Kragujevac,  
Kragujevac, Serbia*

**Stefan Nikezic,**

*City of Kragujevac, Kragujevac, Serbia*

**INTRODUCTION**

Conflict as a phenomenon is related to integrations, processes and group behavior in organizations, or roles in companies. Conflicts often destroy the structure and functionality at all levels of the entity, leaving devastating, falling efficiency and effectiveness; entropy of a wider range that is transmitted like a virus from an organizational corpus. Intergroup conflicts in organizations that impact on equilibrium performance are with interorganizational conflicts that represent disagreement between organizational members, unions, state agencies, between organizations and their suppliers, customers, banks, co-investors and other financial institutions in today's globalization and transition countries have undergone political-economic shocks with unmistakable consequences. Conflict is most commonly caused by differences in the goals and priorities of their realization, in assessing the effects, and in how they are to be realized.

The aim of this paper is to contribute to progress in the field of conflict studies and to stimulate further research into organizational stability as a prerequisite for economic growth and development. Promoting a constructive response to the issue of streamlining organizational conflicts and creating creative conditions for sustainable enterprise development can be achieved through the application of the concept of integrative bargaining. The paper gives the basic indications of the historical concept of integrative negotiation. Particular attention was paid to the work of Meri Parker Folet (Mary Parker Follett) and Chester Bernard (Chester Barnard), as the first theorists who

applied the principle of integration into organizational relationships.<sup>11</sup> Attention will be focused on two fundamental questions: first, what integrative negotiation means, or where does this concept come from and how the researchers were engaged in it at the beginning of the 20th century; and second, how and when to apply it.

## DEFINITION OF THE INTEGRATIVE MEASUREMENT POINTS

There are several definitions of integrative bargaining. Centralizing this approach is linking ideas to conflict in order to jointly create new ideas through the creative process, by integrating, promoting the development and growth of an organization or a company through change. "We have to run, to stay in the place", says professor **Džon Koter** (*John Kotter*).<sup>12</sup>

Dženifer Dons Patul (Jennifer Jones-Patulli) lists two definitions of integrative negotiation.<sup>13</sup> The Definition of Pauline Graham, who closely followed Folet's work, says: "Integrative negotiation is the principle of integration that applies to organizational relationships. This is the negotiating principle that confirms the validity of all involved parties and promotes the conditions for creating a new entity - a situation or perspective - with a view to a sustainable conflict resolution."<sup>14</sup> The second definition of integrative bargaining is related to the work of Jerome Barrett, then John Benks (John Banks) and Gregory Banc (Gregory Buntz). Benks integrative bargaining is based on the way of thinking in the win-win concept. He emphasizes the importance of working together despite differences, as well as maximizing the award.<sup>15</sup> A similar conclusion came from Baret. And he integrates

---

<sup>11</sup> The term organizational relationships (referred to as industrial relations during the first half of the 20th century) defined behavior within and between people in organizations.

<sup>12</sup> Kotter, J. (2012) *Leading Change*, Harvard Business School Press, Boston.

<sup>13</sup> Jones-Patulli, J. (2011) Reconciling the carrot and the stick: Intellectual history of integrative bargaining in 20th century American organizational relations, *Working Paper Series, Conflict Research Centre*, Saint Paul University, Ottawa, pg. 6.

<sup>14</sup> Graham, P. (ed.) (1995) *Mary Parker Follett- Prophet of Management: A Celebration of Writings from the 1920s*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, pg. 67-81.

<sup>15</sup> Banks, J. (1987) Negotiating International Mining Agreements: Win-Win versus Win-Lose Bargaining, *Columbia Journal of Business*, winter, pg. 67-75.

negotiation as a win-win resolution. Integrative bargaining, based on it, is based on cooperation and established principles applied in the process of resolving organizational conflicts; emphasizes the significance of the integrative solution, rather than the win-lose; Negotiations are based on the best bases of traditional bargaining and provide insight into the joint profits.<sup>16</sup> Banc accepted the thesis that Foletova had conceived the idea of integrative bargaining and that it was the core of the principled approach to negotiation based on the interests rather than the position of the negotiator; which are the result of wise decisions, effectively applied in a friendly environment. This concept of principled negotiation was advocated by Rodger Fier (Roger Fisher), Vilijam Uri (William Ury), Džein Bret (Janne Brett), Steven Goldberg (Stephen Goldberg), Suzan Karpenter (Susan Carpenter) and Kennedy (W.J.D. Kennedy).<sup>17,18,19</sup>

The bank argues that an integrative approach or a solution based on interests in further development turns into the catalyst power of a synergy effect where verified interests become gains on both sides in an organizational conflict. Like the Bank, Polynesia (Pauline Graham) also emphasizes the idea of *joining instead of conflicting power, so that the solution provides the opportunity for both interested parties to retain their interests and thus not to suffer losses.*<sup>20</sup>

## **INTELLECTUAL - HISTORICAL FRAMEWORK OF INTEGRATIVE DEVELOPMENT CONCEPT**

The intellectual-historical concept of integrative bargaining within organizational relationships is important for several reasons. First, integrative bargaining confirmed the need for attendance in the economic-social relations of the organization, ie in interpersonal-interpersonal relations, in

---

<sup>16</sup> Barrett, J. (1990) A win-win approach to collective bargaining: The past model, *Labor Law Journal* 4 (1), pg. 41-44.

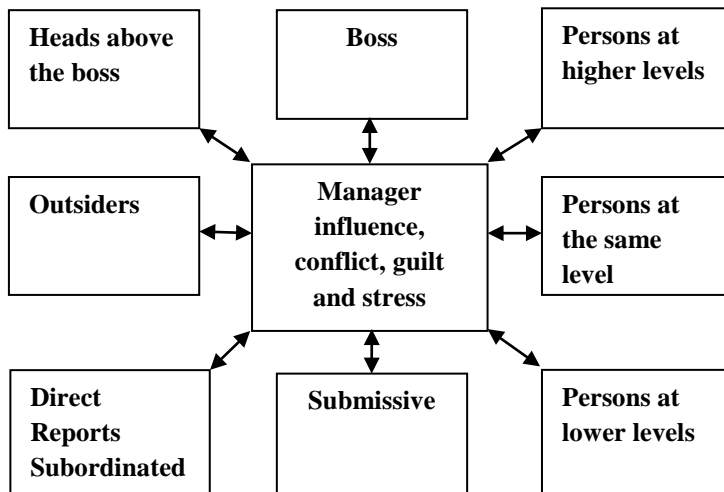
<sup>17</sup> Carpenter, S., Kennedy, W.J.D. (2001) *Managing Public Disputes: Practical Guide to Handling Conflict and Reaching Agreements*, Josse-Bass Publishers, San Francisco, California.

<sup>18</sup> Fisher, R., Ury, W. (2012) *Getting to Yes*, Random House Business Books, London, United Kingdom.

<sup>19</sup> Ury, W., Brett, J., Goldber, S. (1988) Designing an Effective Dispute Resolution System, *Negotiation Journal*, Oktober, Volume 4, Issue 4, pg. 413-431.

<sup>20</sup> Graham, P. (1994) *Integrative Management: Creating Unity from Diversity*, Blackwell Publishers, Cambridge, Massachusetts, pg. XIV.

terms of practice and theory. Second, the theory of organizational relationships, above all, through the framework of interpersonal relationships, has confirmed its contribution to understanding conflict, its leadership and its solution, both in the past and today; as a prerequisite for undisturbed economic growth and development. Third, studying integrative negotiation, as the concept of creative conflict resolution and direct impetus for organizational changes, through enterprise development, continued in the 21st century. The study of this concept began in the twentieth century, several times, and then, as something lost, it again intrigued the attention of researchers and academics today, as something again found. Leadership in organizations has a particular impact on the four interpersonal dimensions of management: 1) Realizing a positive impact - developing and maintaining the skills needed to achieve a positive and influential influence on people's behavior; 2) conflict management - development and maintenance of the skills needed for constructive work in conflict situations; 3) Negotiation to reach an agreement - developing and maintaining the necessary capabilities to collude with other people, in the organization and the environment; and 4) stress management - developing and maintaining the skills needed for efficient work with stress at the workplace.



**Picture 1 - Leadership and Interpersonal Management Dimensions** <sup>21</sup>

<sup>21</sup> Stefanović, Ž. (2003) *Menadžment*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, str. 280.

*Figure 1* shows the relationship between leadership and the interpersonal dimensions that are needed for a leader or manager for leadership in organizations or enterprises.

The beginning of the history of integrative negotiation is associated with the work of Mary Parker Follett and Chester Barnard at the Harvard University during the 1920s. The central and defining contributions to the concept of integration were made by Folet, and Bernard in the first theories of the system provided a broader picture for understanding and diffusing the approach to integrative negotiation.<sup>22,23</sup> Although Foletova and Bernard never participated in the creation of joint works, and even according to our knowledge, they never met, their joint contribution to the design of the theory of organizational relationships was verified by the meritorious academics, researchers and practitioners. Both took part in the creation of a piece of academic literature that was called by the end of the 1930s a movement of human relations, and today known as the theory or approach to interpersonal relations. They, in a way, anticipated elements of future development, behaviorism and management sciences. Mary Parker Follett is credited with conceiving and developing the idea of a behavioral model of organizational control.<sup>24</sup> It is believed that Bernard belongs to the early movement of human relations (along with Elton Mejo), but there is a debate whether Folethe belongs to this movement. It differs from them in its interdisciplinary focus and approach to conflict as a potentially functional or creative element in organizational relationships. While theorists of the movement of interpersonal relations are confronted with conflict (seeing him as disturbing to the system), Follett sees the conflict as an opportunity for organizational and interpersonal development. The movement of interpersonal relations has great significance for the intellectual history of integrative negotiation.

Foleta and Bernard shared theoretical influences (theoreticians within the field of gestalt psychology and system theory). They both studied at Harvard and dealt with similar theories in their papers. Their approach is often referred to as transitional theory, as a bridge that connects the era of scientific management and the era of social relations. They were witnesses of

---

<sup>22</sup> Jones-Patulli, J. (2011) Reconciling the carrot and the stick: Intellectual history of integrative bargaining in 20th century American organizational relations, *Working Paper Series, Conflict Research Centre*, Saint Paul University, Ottawa, pg. 9.

<sup>23</sup> Nikezić, S., Dželetović, M. (2017) *Liderstvo u organizacijama*, Prirodno-matematički fakultet Univerziteta u Kragujevcu, str. 203-204.

<sup>24</sup> Stoner, J., Freeman, E. (1992) *Management*, Prentice – Hall, Inc., pg. 38.

an altered view of the organization and organizational consciousness of employees.<sup>25</sup> Both practically applied **transitional theory** in their work environments, thus creating conditions for the gradual economic development of their concepts, in the field of the application of human organizational relationships.<sup>26,27</sup> Bernard did not explicitly use the concept of integrative negotiation, although in his work he went in a direction similar to Folet's. The strength of his contribution to the intellectual history of integrative negotiation lay in his concept of organization as a system. This concept is crucial for understanding the idea of integration of Mary Parker Folet and is an unavoidable factor for understanding and developing the idea of integrative negotiation as the basis for economic and creative development and the growth of organizational systems.<sup>28</sup>

### **INTEGRATION: THE BEST SOLUTION IN SOLVING CONFLICTS**

The process of integration is essentially an intellectual process and requires creative intelligence, which is not always the case in negotiating where negotiators are often autocratic and toxic leaders. The conflict is for Folet's appearance of difference, difference in opinion and interests. Since differences exist in this world, since we can not avoid them, they should be used to work for us. The constructive way of dealing gives great opportunities and a new perspective.<sup>29</sup> Foletova believes that finding through the intellectual process of integration does not always produce integration as a solution to the conflict. In her book **Creative Experience** Mary Parker Follett developed the idea that through conferences, discussions and

---

<sup>25</sup> Wren, D., Bedeian, A. (2009) *The Evolution of Management Thought*, John Wiley & Sons, Inc., pg. 310-311, 327-328.

<sup>26</sup> Jones-Patulli, J. (2011) Reconciling the carrot and the stick: Intellectual history of integrative bargaining in 20th century American organizational relations, *Working Paper Series, Conflict Research Centre*, Saint Paul University, Ottawa, pg. 11-12.

<sup>27</sup> Nikezić, S., Dželetović, M. (2017) *Liderstvo u organizacijama*, Prirodno-matematički fakultet Univerziteta u Kragujevcu, str. 203-204.

<sup>28</sup> Nikezić, S., Dželetović, M., Vučinić, D. (2016) Chester Barnard: Organisational-Management Code for the 21<sup>st</sup> Century, *Procedia Social and Behavioral Sciences, Volume 221*, pg. 126-128.

<sup>29</sup> Graham, P. (ed.) (1995) *Mary Parker Follett- Prophet of Management: A Celebration of Writings from the 1920s*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, pg. 67-81.



collaboration individuals can mutually promote hidden ideas and show their unity in achieving common goals. Non-sacrifice words are crucial in any form of conceptualization of integrative negotiation. Foletta often uses this syntagm. Words without sacrifice provide a clear distinction between compromise and integration. Integration does not imply, involve, or compromise as a solution to the conflict. Integration works within the framework of creativity and represents a solid rudiment for finding a solution through cooperation. The compromise is effective in the distribution framework<sup>30</sup>, because it temporarily creates conditions for freezing the conflict; in the indefinite period, the conflicting, interested parties are in the hold. The idea of combining power *without sacrificing* looks idealistic, at first impression. The Mary Parker Folet concept has been criticized for a long time, especially by academics and practitioners on the ground; both her contemporaries and critics during the 20th century.<sup>31</sup>

Integrative negotiation is based on the premise that organizational conflict is an opportunity for organizational or economic development. Conflict is a necessary part of development, because if the conflict is managed in an adequate way, the conflict can be used as a benefit for all stakeholders. It is a transformation in a perspective that is based on positive human interactions and continuous learning. The concept of integrative negotiation of Folet begins with defining the conflict. **For her, there is a conflict of appearance.** Differences are valued according to the circumstances they create. The difference is for Folet's natural and everyday phenomenon, which makes the conflict inevitable. Depending on how a person, or organization, is dealing with a conflict, the outcome of the conflict can be destructive or constructive. Foletta concludes that fear of conflict or fear of difference is actually *a fear of life*.<sup>32</sup> Integration is needed to resolve a sustainable conflict. The solution of a sustainable conflict arises from the practice of constructive conflict, the main feature of integration. ***The solution of constructive conflict is the integration of differences, while the solution***

---

<sup>30</sup> Distributivni princip podrazumeva deljenje celine na delove.

<sup>31</sup> Jones-Patulli, J. (2011) Reconciling the carrot and the stick: Intellectual history of integrative bargaining in 20th century American organizational relations, *Working Paper Series, Conflict Research Centre*, Saint Paul University, Ottawa, pg. 7.

<sup>32</sup> Tonn, J. (2003) *Mary P. Follett: Creating Democracy, Transforming Management*, Yale University Press, New Haven, pg. 23, 379.

*of destructive conflict is the lack or absence of integration of differences.*<sup>33</sup> Folate also mentions the idea of *progressive integration*. While the conflict is progressing, the conflicting parties are progressing, and in doing so, a new approach to conflict can be achieved at more complex and higher levels of conflict resolution, ie an intellectual approach to conflict in which both sides cognitively and emotionally shift to a completely new perspective and understanding common and long-term goals. Foleta believes that it is necessary to observe and understand repetitive conflicts, and find the answer to deal with them.

There are three essential possibilities for dealing with conflict: **domination**, **compromise** (distribution or fixed models<sup>34</sup> conflict resolution<sup>35</sup> – who have no sum<sup>36</sup>) and **integration**. Domination is an approach that includes winners and losers. In this situation, one party in the discussion tries to persuade the other to listen and submit to a request that promotes the winner. In practice, domination and compromise proved to be acceptable solutions for organizational relationships throughout the 20th century. Like domination and compromise, it involves, somewhat, obedience to another, that is, avoiding conflict; the parties agree not to agree, or agree to sacrifice (the author's note: Folt uses an integrative negotiation term *without sacrifice*) in order to expedite the conflict management process. When the parties to the conflict make a compromise, then both should make concessions, at a certain level; neither side nor the other side are able to reach the desired outcome.<sup>37,38</sup> The conflict of thought follows the entire process of resolving the conflict by domination and compromise.

---

<sup>33</sup> Graham, P. (ed.)(1995) *Mary Parker Follett- Prophet of Management: A Celebration of Writings from the 1920s*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, pg. 71.

<sup>34</sup> Fixed pie (pita nepromenljive veličine) – ako vi dobijate, oponent mora da izgubi.

<sup>35</sup> Rezolucija – odluka ili zaključak nekog skupa ili konferencije.

<sup>36</sup> Zero-sum: gubitak jedne od strana u konfliktu odgovara dobitku druge strane u konfliktu (nemoguće je da obe sukobljene strane pobjede).

<sup>37</sup> Graham, P. (ed.)(1995) *Mary Parker Follett- Prophet of Management: A Celebration of Writings from the 1920s*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, pg. 68, 82.

<sup>38</sup> Jones-Patulli, J. (2011) Reconciling the carrot and the stick: Intellectual history of integrative bargaining in 20th century American organizational relations, *Working Paper Series, Conflict Research Centre*, Saint Paul University, Ottawa, pg. 7-8.

## CONCLUSION

When talking about integrative negotiation as the most optimal way of resolving conflicts and perspectives for creative economic growth and the development of an organization or enterprise, one should point out the following: *first*, integration requires the process of opening, breaking and re-evaluating the conflict. Instead of allocating what is fixed (fixed pie), integrative negotiation creates something new (new pie). The recipes for this creation (this pie) are three steps: a) the first step - the identification of the conflicts (the presentation of all the facts to become obvious); b) second step - the conflict is divided into parts and sub-sections and each is analyzed from the aspect of the conflict; c) The third step - re-evaluation (assessment) that involves defining the problem through conflicting parts, the key problem on which to approach all other problems of stakeholders in the conflict. *Second*, the application of integration into practice involves solving compromise through daily activities and interactions. For example, the Republic of Serbia and its province of Kosovo and Metohija should end a joint project (admission to the European Union) despite conflict between them. They work together just because they have a common goal - entering the European Union - and for that reason they are currently forgetting about differences. By the end of the project (with all the possible modalities and versions of the final solution), each party can see whether or not the other side is bad and whether the conflict is or is not the scale as it was thought of at the outset. Specific discussions about managing this conflict are very useful, because time is a limiting factor, and the stories without results have no purpose or result. The problem here does not have to be solved by dialogue, but through a shared experience and a creative approach that implies respect for the rights, conventional norms and functions of the United Nations as an organization of free and socially integrated countries whose ultimate goal is economically promising growth and the development of the world community. *Third*, The study of integrative negotiation as a conflicting solution is an interdisciplinary venture with broad implications. The relationship of power and cooperation is an aspect to which special attention should be paid. Integrative negotiation creates a framework for controlling power and provides a strategy for addressing the power problem, starting from the application of *power with*, and not the *power over*. Addressing the power problem in this way opens the format for creativity and cooperation, provides a perspective of collaborative approach to managing conflicts in many ways, which can promote a sustainable solution to conflict and economic growth with a long-term perspective.

### References:

1. Kotter, J. (2012) *Leading Change*, Harvard Business School Press, Boston.
2. Jones-Patulli, J. (2011) Reconciling the carrot and the stick: Intellectual history of integrative bargaining in 20th century American organizational relations, *Working Paper Series, Conflict Research Centre*, Saint Paul University, Ottawa, pg. 6.
3. Graham, P. (ed.)(1995) *Mary Parker Follett- Prophet of Management: A Celebration of Writings from the 1920s*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, pg. 67-81.
4. Banks, J. (1987) Negotiating International Mining Agreements: Win-Win versus Win-Lose Bargaining, *Columbia Journal of Business*, winter, pg. 67-75.
5. Barrett, J. (1990) A win-win approach to collective bargaining: The past model, *Labor Law Journal* 4 (1), pg. 41-44.
6. Carpenter, S., Kennedy, W.J.D. (2001) *Managing Public Disputes: Practical Guide to Handling Conflict and Reaching Agreements*, Josse-Bass Publishers, San Francisco, California.
7. Fisher, R., Ury, W. (2012) *Getting to Yes*, Random House Business Books, London, United Kingdom.
8. Ury, W., Brett, J., Goldber, S. (1988) Designing an Effective Dispute Resolution System, *Negotiation Journal*, Oktober, Volume 4, Issue 4, pg. 413-431.
9. Graham, P. (1994) *Integrative Management: Creating Unity from Diversity*, Blackwell Publishers, Cambridge, Massachusetts, pg. XIV.
10. Stefanović, Ž. (2003) *Menadžment*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, str. 280.
11. Jones-Patulli, J. (2011) Reconciling the carrot and the stick: Intellectual history of integrative bargaining in 20th century American organizational relations, *Working Paper Series, Conflict Research Centre*, Saint Paul University, Ottawa, pg. 9.
12. Nikezić, S., Dželetović, M. (2017) *Liderstvo u organizacijama*, Prirodno-matematički fakultet Univerziteta u Kragujevcu, str. 203-204.
13. Stoner, J., Freeman, E. (1992) *Management*, Prentice – Hall, Inc., pg. 38.
14. Wren, D., Bedeian, A. (2009) *The Evolution of Management Thought*, John Wiley & Sons, Inc., pg. 310-311, 327-328.
15. Jones-Patulli, J. (2011) Reconciling the carrot and the stick: Intellectual history of integrative bargaining in 20th century American organizational relations, *Working Paper Series, Conflict Research Centre*, Saint Paul University, Ottawa, pg. 11-12.
16. Nikezić, S., Dželetović, M. (2017) *Liderstvo u organizacijama*, Prirodno-matematički fakultet Univerziteta u Kragujevcu, str. 203-204.

17. Nikezić, S., Dželetović, M., Vučinić, D. (2016) Chester Barnard: Organisational-Management Code for the 21<sup>st</sup> Century, *Procedia Social and Behavioral Sciences, Volume 221*, pg. 126-128.
18. Graham, P. (ed.)(1995) *Mary Parker Follett- Prophet of Management: A Celebration of Writings from the 1920s*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, pg. 67-81.
19. Jones-Patulli, J. (2011) Reconciling the carrot and the stick: Intellectual history of integrative bargaining in 20th century American organizational relations, *Working Paper Series, Conflict Research Centre*, Saint Paul University, Ottawa, pg. 7.
20. Tonn, J. (2003) *Mary P. Follett: Creating Democracy, Transforming Management*, Yale University Press, New Haven, pg. 23, 379.
21. Graham, P. (ed.)(1995) *Mary Parker Follett- Prophet of Management: A Celebration of Writings from the 1920s*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, pg. 71.
22. Graham, P. (ed.)(1995) *Mary Parker Follett- Prophet of Management: A Celebration of Writings from the 1920s*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, pg. 68, 82.
23. Jones-Patulli, J. (2011) Reconciling the carrot and the stick: Intellectual history of integrative bargaining in 20th century American organizational relations, *Working Paper Series, Conflict Research Centre*, Saint Paul University, Ottawa, pg. 7-8.

## **SAFETY IN THE WORKPLACE OF ELECTRIC WELDER: TECHNOLOGICAL AND ECONOMIC SOLUTIONS**

**Nosatova E.A., Ph.D. (eng), assoc. prof.,  
Monogarova A.A., stud.**

*Belgorod State Technological University  
named after V. G. Shukhov*

Manual electric arc welding is in-demand in many economic spheres. All arc welding operations are involved with harmful welding fume/gases. To prevent occupational diseases, modern technologies, engineering, technical and organizational activities we should use. That will help us save government and private money by reducing spending on paid sick leaves and medical help. This will also increase productivity and profit.

Manual electric arc welding operation is an electric arc welding operation in which either electrode material or welding rod material is manually fed in the arc. Common manual electric arc welding operations include MMA welding, MIG welding and TIG welding, etc.

MMA welding is also known as stick, electric arc, or shield metal arc welding. MIG(metal inert gas) welding is also known as gas metal arc welding ,or metal arc gas-shielded welding .TIG(tungsten inert gas) welding is also known as gas tungsten arc welding, or tungsten arc gas-shielded welding.

The workplace of the electric welder of manual arc welding is characterized by the presence of a number of harmful and dangerous production factors. For welders, one of the leading harmful production factors, which has an adverse effect on health, is a welding aerosol. Welding aerosol is a combination of the smallest particles formed as a result of the condensation of fumes of molten metal, slag and coating of electrodes. The composition of CA depends on the composition of welding materials

There is a list of the most spread occupational diseases: intoxication with manganese, diseases of the musculoskeletal system of the upper limbs, neuritis of the hearing aid, poisoning by welding aerosols (except manganese), functional disorders of the nervous system, changes in the upper respiratory tract (pharyngitis), bronchitis, emphysema, gastrointestinal diseases (gastritis, ulcer).

Due to its smallest size (sometimes less than 1 micrometer) welding aerosol freely penetrates into the deep lungs (pulmonary alveoli), partially remains in their walls, and also partially absorbed into the blood, causing a professional disease called welder pneumoconiosis.

A number of studies have shown that the particle size of the solid component of the welding aerosol is in the nanometer range and represents great danger to the professional health of the welder. Scanning electron microscopy was used to study solid particles component of welding aerosol for different grades of welded steels and different kinds of electrodes. Welding aerosol consists of a sufficiently large number of sharp fragments of hollow spheres up to 10  $\mu\text{m}$  in size (PM10). It is these particles (as well as nanoscale fractions) that are considered most dangerous to human health.

Elements of a welding aerosol, and also so-called welding gases, having a strong irritant effect, can cause chronic bronchitis, which occurs after 5 years of work or pneumoconiosis in welders who have worked in welding shops more than 15 years. When performing welding operations in inaccessible ventilation areas, the period of development of pneumoconiosis is reduced to 5 years. In addition, there is evidence, that the influence of carcinogens of hexavalent chromium and nickel in the composition of the welding aerosol on the respiratory system may increase the risk of cancer.

When the metal is heated and welded harmful gases are released into the air of the working area:

- oxides of nitrogen, causing diseases of the lungs and circulatory system;
- carbon monoxide, which, accumulating in the room, leads to irritation of the respiratory tract, causes loss of consciousness, dyspnea, convulsions and damage to the nervous system;
- ozone, formed during welding in inert gases, quickly causes irritating to the eyes, dry mouth and chest pain;
- hydrogen fluoride, acting on the respiratory tract and even in small concentrations causing irritation of the mucous membranes.

The welding spray contains a significant amount of manganese, and spreading with blood around the body, this extremely toxic element causes a serious disease: manganese intoxication. Changes in the body with manganese intoxication are irreversible. The main symptoms of manganese intoxication are functional disorders of the central nervous system (amyostatic syndrome and signs of parkinsonism), as well as violations of cardiovascular system in the form of neurocirculatory dystonia of hypo- or hypertonic type, as well as dyspeptic disorders and liver damage.

To reduce the value of the professional risk of an electric welder it is necessary to apply a complex of engineering, technical and organizational measures.

The main way to reduce the concentration of harmful substances contained in welding aerosols is the use of ventilation systems and the use of PPE respiratory devices.

Currently, effective half-masks have been developed to protect against CA: disposable and insulating materials with filters and systems of forced air supply. However, electric welders of manual arc welding in the course of performing their professional duties need to frequently change the position of the body, move a lot, which causes the half-mask to slide from the face. Besides, welders can touch the half mask when working with a welding shield, which promotes the formation of gaps on the surface of the welder face mask. Therefore, it is advisable to catch the welding aerosol at the place of its formation at stationary posts, and also where it is possible by technological conditions on non-stationary posts and establish local suction.

Welders should work in specially organized places. First, the welder's workplace should be provided with the necessary equipment, appropriate tools and materials for work. The architecture and ergonomics of the welder's workplace should assume the availability of racks, tables and shelves needed to store parts and assemblies. The specialist is assigned to have a stationary post equipped with a cabinet, hinged shelves or a box for storing cables, fixtures, tools, drawings and cards of a technologist. According to the norms, the welding equipment is arranged in such a way that the welder can perform work on the maximum possible area without resorting to the repositioning of the equipment.

There are two variants of workplaces: stationary and mobile workplaces. Stationary work places are situated in special workshops with concrete floors and walls which do not reflect glare. To maintain a constant air circulation ventilation is established, which can be divided into two groups: local exhaust ventilation (placed directly above the welding station) and general exchange (operates throughout the room).

Mobile workplaces are organized when a welder works with objects which are heavy and have big sizes and could not be moved to a workshop.

According to safety regulations, such places should be separated by special fireproof screens (shields). Posts must necessarily be provided with the means to extinguish the fire. It must be remembered that the fire extinguisher is not enough for the welder's workplace, and therefore it is equipped with a box of sand. Do not overload the workplace with things that are not needed for the production, and with unnecessary equipment, as this will not only reduce the efficiency of the production process, but also threaten the health and life of the welder.

As organizational arrangements for electric gas welders, it is proposed:



- to improve and develop the conduct of preliminary and periodic medical examinations (psychoneurological tests);
- to update constantly the information that workers will receive about the existing risk of deterioration of health required protection and prevention measures;
- to explain the need to lead a healthy lifestyle.

In Russia we are today faced with the very rapid development of the working conditions and their economical organization. The rational application of methods and means of protection will allow to optimize the parameters of the air environment at the workplace of the electric gas welder and reduce the professional risk. That will lead to the more prosperous economic situation in industrial spheres.

#### **References:**

1. Healthcare in Russia. 2015: stat. Sat./M .: Federal Service of State Statistics, 2015. 174 p.
2. Beregovsky AA, Nosatova EA Safety of labor during welding works // Young people and scientific and technical progress: Sat. doc. IX Intern. scientific-practical. Conf. stud., asp. and young scientists. In 4 vol. T.3. - Sary Oskol: OOO "Assistant Plus", 2016. P. 187-191.
3. <http://fb.ru/article/323137/organizatsiya-rabocheho-mesta-svarschika-osobnosti-osnovnyie-trebovaniya-i-pravila>

## **НОВЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ**

**Перов Г.О., д-р соц. наук, профессор,  
Кудрявцев Д.И., канд. соц. наук, доцент**  
*Ростовский государственный экономический  
университет (РИНХ)*

Наблюдаемая противоречивая трансформация мотивационных предпосылок получения высшего образования у современной российской молодежи (при поступлении: подача документов в несколько, причем, очень разных вузов, переводы из вуза в вуз, одновременное обучение на разных формах в двух вузах и т.д.) актуализируют необходимость исследования изменений, происходящих в системе социально-экономических отношений в сфере образования в условиях нынешней российской традиции. В противном случае возникают неконтролируемые эффекты, приводящие к различным негативным социально-экономическим последствиям, наблюдаемым в развитых странах [1].

При этом следует отметить, что в общих чертах кризис мировой системы образования проявляется через усиление противоречий между потребностями постоянно меняющегося общества и результатами процесса образования. Большой объем научной информации, а также ее постоянное обновление выдвигают новые требования к системе образования, являющейся в некоторых отношениях одной из наиболее инертных сфер жизни общества. Как отмечал О. Тоффлер: «сверхскорость перемен сегодня означает, что данные и факты становятся устаревшими быстрее, а знание, построенное на них, становится менее долговечным» [2].

В настоящее время ситуация все более осложняется по причине развития двух противостоящих друг другу тенденций в процессе функционирования систем образования. С одной стороны, необходимой является гуманизация образования – повышение доступности образования, а с другой – прагматизация – профессиональная подготовка путем передачи только специальных знаний, которые будут востребованы непосредственно трудовой деятельности. Обе позиции имеют довольно серьезные аргументы, и каждая имеет как положительные, так и отрицательные моменты. Данное противоречие является одним из наиболее актуальных в сфере образования в целом, и

в высшей школе, в частности, в том числе и в российской высшей школе.

Данные аспекты формируют специфические черты системы экономических отношений в сфере образования и в смежных сферах. В частности образование в условиях экономики знаний предстает в качестве экономического блага. При этом в экономике различается два вида экономических благ – индивидуальные и общественные. Разберемся в данном вопросе более подробно.

Индивидуальные блага служат для удовлетворения личных потребностей конкретного индивида. Данный вид благ – это то, чего хотят рациональные личности, в зависимости от естественных фактов человеческой психики и от моральной концепции личности, воплощающей некоторый идеал. Люди рассматриваются как имеющие две моральные способности (названные выше) и как имеющие интересы высшего порядка в развитии и проявлении этих способностей. Поэтому индивидуальные блага характеризуются как «то, чего хотят люди, будучи свободными и равными гражданами, а также нормальными членами общества, сотрудничающими всю жизнь [4].

Общественные блага рассматриваются экономической теорией в противопоставлении индивидуальным благам. При этом выделяется два свойства общественных благ, на основании которых различают чистые общественные и индивидуальные блага, - неделимость и неисключаемость. Первое свойство предполагает, что общественное благо неделимо – не может быть разделено на какие-либо части в процессе потребления. Второе свойство означает, что общественное благо не может быть потреблено лишь каким-то одним членом или одной группой общества, т.к. общественное благо предназначено для всего общества в целом.

Учитывая данные критерии, можно сказать, что образование, как благо, в обществе знаний обладает чертами как индивидуального, так и общественного блага. Данное свойство относит образование к типу смешанных благ. При этом смешанные блага обладают свойством технической исключаемости, когда существует возможность добиться исключения данного блага из общественного потребления, однако экономическая целесообразность такого действия является отрицательной. Помимо этого, смешанные блага обладают свойством платности.

Между тем, образование, как общественное благо, является неисключаемым лишь до достижения определенного порогового уровня, при котором начинает наблюдаться нехватка данного блага для

всех (использование общественного блага за этим уровнем одним членом общества приведет к его нехватке для другого члена общества). Это способствует появлению в образовании черты индивидуального блага. Доступ к индивидуальному благу регулируется размером платы за предоставление данного блага индивиду. Тем самым происходит формирование спроса и предложения на образование – рыночного механизма, обеспечивающего рациональное использование материально-технической базы производства данного блага.

Смешанные свойства образования как экономического блага опосредуются проявлением экстерналий – внешних эффектов. Именно наличие внешних эффектов и определяет важность роли, играемой образованием в обществе знаний. Экстерналии могут быть как положительными, так и отрицательными. Кроме того, экстерналии различаются по масштабу и долгосрочности. При этом наличие экстерналий у образования делает данное благо социально значимым.

Природа социально значимых благ создает объективную основу для возникновения противоречий между текущими индивидуальными потребностями и долгосрочными общественными предпочтениями, связанными с образованием. Данные противоречия заставляют занимать государство активную позицию в решении вопроса распределения образовательного блага, для чего государство ограничивает возможности наиболее обеспеченных потребителей в пользу защиты социальных интересов менее обеспеченных потребителей. При этом образование (частично) становится обязательным. Помимо этого, внедрение обязательного образования формирует обязанность личности перед обществом в его потреблении, что в дальнейшем снижает издержки общества, т.к. внешний эффект от образования затрагивает не только непосредственных участников образовательной деятельности, но и лиц, не относящихся непосредственно к данной деятельности. Это воздействие происходит посредством воспроизводства человеческого капитала – наиболее важного экономического ресурса в эпоху экономики знаний.

Таким образом, экономические отношения в сфере образования формируют рыночные и нерыночные механизмы взаимодействия субъектов образовательного процесса. При этом эффективная работа рыночного механизма становится возможной лишь тогда, когда в рамках экономических отношений, обслуживаемых рыночным механизмом, исключается внешний эффект. Т.е. речь идет об исключении возможности для лиц, не участвующих в данных отношениях, извлекать выгоду. Если масштабы внешнего эффекта

невелики, а круг взаимодействующих субъектов ограничен, то побочное воздействие образования может быть взято под контроль непосредственными участниками экономических отношений. Однако экономическая суть образования, как блага, проявляется в том, что масштабы его внешних эффектов столь велики, а число взаимодействующих с этими эффектами лиц столь значительно, что побочное воздействие не может быть взято под контроль, в т.ч. и государством, пока государство исполняет свои сущностные функции.

Именно масштабность внешних эффектов, формируемых в сфере образования, и объясняет несостоятельность рыночных механизмов. Представляется, что данное утверждение справедливо даже в рамках узкопрофессионального образования, т.к. даже в этом случае внешние эффекты затрагивают лиц, непосредственно не связанных с образовательным процессом. В т.ч. внешние эффекты распространяются и на будущее. Поэтому рыночные регуляторы не срабатывают. Даже несмотря на то, что образование относится исключительно к смешанному типу благ, потребление которых может требовать оплаты.

Данные положения свидетельствуют о том, что сформировавшаяся к настоящему моменту система экономических отношений в сфере образования не может быть отнесена к действию чисто рыночных или нерыночных механизмов. Поэтому сама по себе сфера образования является своего рода экономическим пространством, где система экономических отношений регулируется квазирыночными механизмами при непосредственном вовлечении в процесс предоставления и использования образовательных благ различных субъектов общества.

На этом фоне в последние годы все более острым становится вопрос об ответственности государства за сферу образования. В нынешний переходный период произошло ослабление роли государства и усиление роли международных структур – Организации объединенных наций, Организации по международной торговле, Мирового банка, Международного валютного фонда и др. В этой связи многими специалистами высказывается точка зрения о необходимости сокращения государственного финансирования образования. В научной литературе часто встречается утверждение о переходе традиционно государственной сферы образования в сторону негосударственного сектора экономики. Однако статистическая информация не подтверждает данной тенденции. В большинстве стран все же преобладает общественное финансирование сферы образования [5].

В России расходы на образование находятся на низком уровне и не отвечают требованиям сообщества развитых стран. Однако при

недостаточности финансирования в России число специалистов с высшим образованием находится на уровне многих развитых стран мира, как в абсолютном значении, так и по отношению ко всему населению, что зачастую пагубно сказывается на качестве получаемого образования.

Многие исследователи высказывают опасения, что в процессе внедрения в сферу образования коммерческих составляющих будут возникать новые барьеры внутри общества. Если система образования не будет подвержена полному реформированию, то обеспечить себе высокий социальный статус и высокую заработную плату смогут только граждане, имеющие денежные средства на образование. При этом у тех граждан, у кого нет возможности обеспечить получение платного образования, не смогут обеспечить его в дальнейшем и своим детям в силу невозможности устроиться на высокооплачиваемую работу [6].

Так, согласно исследованию, проведенному ВЦИОМ в 2011 г., около 60% детей родителей, получивших высшее образование, имеют неоконченное высшее или высшее образование, а около 50% детей родителей, имеющих среднее образование или ниже, так же имеют образование не выше среднего. Для четверти населения России высшее образование остается недоступным. Причем численность категории, желающих получить высшее образование, но не имеющих на это возможностей, выше численности групп людей, считающих получение образования достижимым или же не планирующих его получения вовсе. Стоит отметить, что на сегодняшний день доступность высшего образования не представляет собой единую характеристику. В качестве показателей доступности выступают как реальные, так и потенциальные возможности для реализации отдельных поведенческих практик (профессионального самоопределения, выбора вуза, подготовки, поступления, поиска запасных вариантов и пр.) [7].

Для адекватного отображения, анализ проблем доступности высшего образования, на наш взгляд должен содержать как минимум пять аспектов:

- мотивационный аспект, с позицией которого приоритетной исследовательской задачей является проведение анализа связи доступности высшего образования и личностной мотивации на его получение, учитывая при этом структурную неоднородность мотивов продолжения обучения;

- этический аспект, с позиций которого предметом исследований выступает современное содержание понятия «социальная

справедливость» относительно доступности высшего образования в условиях формирующегося рынка образовательных услуг;

- экономический аспект, с точки зрения которого наиболее актуальным является анализ позитивных и негативных результатов расширения возможностей получения высшего образования через экономическую модернизацию системы высшего образования и, прежде всего, введение платных форм обучения. Также в рамках данного аспекта важно проведение анализа соотношения легальных и нелегальных (теневых) рынков образовательных услуг и выявление теневых механизмов поступления в вузы.

- пространственный аспект, с позиций которого необходимо изучение изменений в доступности высшего образования для жителей различных территорий;

- содержательно-образовательный аспект, предлагающий изучение современных критериев, направленных на определение качества получаемого высшего образования и показателей доступности систем «качественного» и «некачественного» высшего образования [7].

Большинство экспертов в качестве причин неравенства возможностей при поступлении в вузы выделяют материальный фактор [8]. Подготовительный этап поступления оказывает сильное влияние на семейный бюджет. Например, стоимость одного часа репетитора колеблется от десяти до пятидесяти долларов за час.

Однако влияние материального фактора не всегда является однозначным. Как указывалось выше, в значительной мере доступность высшего образования для детей обуславливается социальным статусом их родителей: родом деятельности, сферой занятости, образованием. Данные свидетельствуют, что часть низкодоходных семей задействуют все возможные ресурсы (материальные, социальные и т.д.) для обеспечения поступления ребенка в вуз. Но в группе уязвимых могут оказаться даже способные выпускники школ, если при поступлении им придется конкурировать с детьми из обеспеченных семей с большими связями.

Основания для дифференциации социальных групп по возможностям получения высшего образования не всегда оказываются привычными противопоставлениями бедные – богатые, способные – неспособные и т.д. Так, наряду с сельскими жителями, уязвимыми оказываются выпускники, проживающие в спальных районах и многонаселенных общежитиях областных центров, в особенности если их родители – мигранты [9].

Отношение к платному образованию в современных условиях функционирования системы образования двояко. Для 30% родителей платность образования повышает его доступность, но для 70% это, наоборот, делает образование недоступным. Сторонники точки зрения, что платное образование увеличивает его доступность, есть в каждой социальной группе. В среднем, возможность поступить в вуз на контрактной основе занимает 6 из 16 мест по важности для поступления (на первых местах располагаются уровень школьной подготовки, возможность честно пройти по конкурсу, личные таланты и способности абитуриентов, льготы при поступлении). Однако для семей руководителей предприятий и владельцев крупного бизнеса, а также в семьях со средним душевым доходом платное обучение становится на второе место – сразу после уровня школьной подготовки [10].

Согласно мнению большинства выпускников, школьная подготовка не обеспечивает уровень знаний, достаточный для поступления туда, куда они планируют. 67% из них применяют дополнительные формы подготовки к вступительным экзаменам. При этом самая распространенная форма – это очные подготовительные курсы при вузах – их посещают 59% выпускников, занимающихся дополнительно; 42% выбирают репетиторство; 38% - факультативные занятия в школе [10].

Возможности дополнительной подготовки ограничены прежде всего у деревенских школьников. Среди них только 43% могут посещать дополнительные занятия, в то время как даже в районных центрах этот показатель достигает 70%. Однако как в селах, так и в районных центрах наиболее доступной формой подготовки выступают факультативные занятия в школе, большое значение играют также индивидуальные занятия со школьными учителями. Низкая востребованность заочных курсов в районных центрах и деревнях свидетельствует о невозможности заменить очную форму заочной из-за низкой эффективности последней.

Относительно родительских оценок экономической доступности отдельных форм подготовки, то доступными для большинства являются только факультативные занятия в школе. Однако 10% семей не могут себе позволить воспользоваться даже и этой формой подготовки. Следующую по доступности форму подготовки – индивидуальные занятия со школьными учителями – может позволить себе каждая третья семья. Услуги же репетиторов не в состоянии оплатить 38% семей, а занятия на очных курсах – 25%. При этом они все же являются самыми распространенными формами подготовки, что определяется



мнением 66% родителей, что только законченное высшее образование является приемлемым уровнем для образования их детей/внуков.

Среди других причин расхождения оценок экономической доступности и распространенности разных форм подготовки в вуз можно выделить следующие. Во-первых, в школах неэффективно организуются факультативные занятия, их слушатели отмечают нерегулярность проведения факультативов. Во многих школах администрация запрещает проведение платных индивидуальных занятий учителей со своими учениками. Во-вторых, проводимые учителями школ факультативные и индивидуальные занятия «по старинке» направлены на подготовку в большей степени к выпускным, нежели вступительным экзаменам. В-третьих, в случае с очными курсами и репетиторством выпускник получает необходимое качество подготовки, возможность обзавестись связями, а в ряде случаев получить льготы при поступлении. Поэтому затраты на репетиторов и очные курсы рассматриваются как затруднительные, но необходимые для того, чтобы повысить шансы своего ребенка на поступление. Экономическая доступность подготовительных форм зависит не только от общей стоимости подготовки, но и от порядка ее оплаты. Если форма подготовки предусматривает единовременную оплату, то она считается менее доступной по сравнению с той, где оплата возможна в рассрочку [10].

Индикатором экономической доступности образования выступает доля затрат на подготовку в структуре семейного бюджета. Только 18% семей ничего не тратят на дополнительную подготовку, а у 19% семей эти затраты составляют незначительную часть общих расходов. Для половины семей школьников подготовка к поступлению вызывает большое финансовое напряжение, при этом 13% из них берут деньги в долг или продают что-либо из ценных вещей. По доле затрат на образование особо выделяются сельские жители. Большинство из них во время учебного года на дополнительную подготовку либо не тратят ничего, либо расходуют незначительную часть семейного бюджета. Однако деньги откладываются на период вступительных экзаменов для оплаты краткосрочных подготовительных курсов, транспорта и проживания в городе. Вопрос об оплате подготовки подтверждает наличие проблемных групп, которые были выделены ранее: неполные семьи, семьи пенсионеров, безработных и мигрантов. В этих социальных группах особенно высока доля семей, вынужденных брать в долг деньги на оплату подготовки.

Таким образом, становится очевидным, что системообразующая отрасль современной экономики столкнулась с проблемой обеспечения доступа к образованию широких слоев населения [11]. Однако новые условия влияют на изменение не только роли образования в обществе, но и его целей, задач и содержания. Как показывают исследования, у более образованных людей больше шансов найти работу и, если они экономически активны, меньше шансов остаться безработными.

#### Список литературы:

1. Клейнер Б.Г. Общество и реформы. Становление общества знаний в России: социально-экономические аспекты // *Общественные науки и современность*, 2005, №3, С.56-69.
2. Тоффлер Э. *Метаморфозы власти: знание, богатство и сила на пороге XXI века.* – М.: АСТ, 2009. – 513 с.
3. Белов М.Т., Комарова Т.Г., Перов Г.О. Проблемы формирования и развития человеческого потенциала в модернизируемом российском обществе (на примере регионов Юга России). Монография – Ростов н/Д: Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2014.
4. Затеякин О.А. Проблемы модернизации экономических отношений в системе образования // *Сборник научных трудов Sworld.* – 2008. – Т.6. – №3. – С. 86-88.
5. Байкин Т.А. Правовое регулирование отношений в сфере образования: социально-экономический аспект // *Право и образование.* – 2011. – №11. – С.16-20.
6. Шевченко И.О., Гаврилов А.А. О теневых экономических отношениях в сфере высшего образования // *Социологические исследования.* – 2005. - №7. – С.117-123.
7. Белокрылова О.С. Конституционная политическая экономия в контексте теории и практики // *Journal of Economic Regulation*, Т.8, №1, 2017.
8. Майорова Н.В. Финансовые особенности доступности образовательных услуг для различных категорий населения // *Финансовая аналитика: проблемы и решения.* – 2013. - №17. – С.17-26.
9. Шевцов П.А. Элитарное образование: специфика, равенство и доступность // *Открытое образование.* – 2011. - №6. – С.118-123.
10. Альтбах Ф. Доступность образования подразумевает неравенство // *Экономика образования.* – 2011. - №2. – С. 114-117.
11. Сухочев В.И. Право на образование и обеспечение его доступности – конституционная норма или жизненно важная потребность индивидов? // *Право и образование.* – 2011. – №1. – С.4-16.

12. Перов Г.О., Кузьменко Н.Ф., Кудрявцев Д.И. Социальный капитал и социально-трудовые ожидания выпускников на рынке труда: монография – Москва: РУСАЙНС, 2017.
13. Перов Г.О. Региональный рынок труда: роль учебных заведений в формировании позитивных тенденций // Инновационные и познавательные технологии и методы их реализации: Матер. науч.-практ. конф. – Ростов н/д: Изд-во ООО «Азов Печать», 2013.
14. Перов Г.О., Тумайкин И.В., Цветкова С.Н. Имитационность как форма безработицы в российской науке: общероссийский и региональный аспекты // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. - №5 (72) – 2016 – С.7-12.
15. Перов Г.О., Тумайкин И.В. Научные школы как фактор преодоления имитационности в науке и обеспечение национальной и региональной стабильности России // Наука и образование; хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. - №6(73) – 2016 – С.37-42.

## **ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА ПОСТДЕПРЕССИВНЫХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ**

**Перов Г.О., д-р соц. наук, проф.**

*Ростовский государственный экономический  
университет (РИНХ)*

Регулирование рынка труда – это взаимоувязанная работа государства (правительства), территориальных органов управления, объединение предпринимателей и руководства предприятий.

Большую роль в регулировании ситуации на региональном рынке труда играют местные органы управления. Администрация области (города) совместно с региональной службой занятости, как представителем федеральной службы, заботятся о выработке региональной программы занятости, формировании финансово-кредитного механизма влияния на количество рабочих мест, формировании миграционной политики, организации общественных работ и т.д.

Повышению спроса на рабочую силу способствуют следующие меры:

- развитие производительных сил, инвестиции в развитие региона;
  - развитие новых форм хозяйствования;
  - разрешение нестандартных форм занятости;
  - организация общественных работ;
  - стимулирование развития производства как следствие мер по повышению покупательной способности населения;
  - субсидирование занятости (особенно слабо защищенных групп населения: молодежи, инвалидов, матерей-одиночек и т.п. в связи с их низкой конкурентоспособностью на рынке труда);
  - льготное кредитование и финансирование создания новых рабочих мест на предприятиях, а также предприятий, активно включившихся в выполнение территориальной программы занятости.
- Снижение спроса на рабочую силу связано с реализацией мероприятий, направленных на сдерживание размещения на данной территории производительных сил и создание новых рабочих мест, с более жесткой кредитной политикой, дополнительными налогами за использование трудовых ресурсов и т.д.

Увеличению предложения рабочей силы содействуют следующие мероприятия:

- изменения трудового законодательства, расширяющие возможности трудоустройства;
- расширение масштабов профессионального обучения, переобучения кадров и повышения квалификации;
- миграционная политика по привлечению рабочей силы в регион;
- информирование населения о наличии вакантных рабочих мест и организация соответствующей рекламы;
- разработка специальных программ, повышающих конкурентоспособность отдельных групп населения.

К мероприятиям, нацеленным на снижение предложения рабочей силы, относятся:

- миграционная политика в регионе;
- сокращение рабочего времени, разрешение неполной занятости;
- увеличение срока обучения с отрывом от производства и рост численности обучаемых по данной форме;
- увеличение пособий и сроков отпуска женщин по уходу за детьми;
- повышение пенсий, поощрение досрочного выхода на пенсию;
- интеграция в международный рынок труда и содействие выезду рабочей силы на работу за рубеж и др.

В регулировании рынка труда определенный вклад вносят и учебные заведения. Одной из основных форм привлечения специалистов и квалифицированных рабочих является заключение предприятием договоров с соответствующими учебными заведениями, причем заказ нередко бывает персональным, т.е. на конкретных людей, отобранных кадровыми службами, с указанием необходимых изменений в содержании подготовки специалистов и рабочих в соответствии со спецификой их будущей работы. За рубежом предприятия часто устанавливают контакты с вузовскими отделами трудоустройства, имеющими к тому же связи с региональной службой занятости, свои банки данных о выпускниках и потребностях в кадрах. В составе такого отдела, кроме сектора, ответственного за связи с предприятиями и организациями, с региональной службой занятости, есть юридическая служба, сектор маркетинговых исследований, сектор консалтинга, диагностики и профориентации. К сожалению, в отечественных вузах

подобной структуры нет, что усложняет процедуру отбора подходящих кадров.

В последнее время наметилась тенденция к расширению такого рода услуги, как подготовка кадров и повышение их квалификации на договорной основе с предприятиями-изготовителями новой техники, с тем, чтобы обеспечить опережающую подготовку рабочих и специалистов к внедрению на предприятии новой техники и технологии.

Большую помощь в подборе кадров могут оказать контракты (договоры) с частными фирмами, занимающимися подбором кадров на хоздоговорной основе, консультированием предприятий и организаций по вопросам найма и другим вопросам, связанным с подбором и оценкой кадров непосредственно на предприятии. Преимущества этого пути:

- подбор кадров специалистами своего дела, владеющими необходимой методикой;
- отбор из большого числа лиц (в картотеке желающих найти работу или сменить свое рабочее место на новое, часто находится до 10 тыс. фамилий);
- возможность решить проблему путем подбора со стороны без широкой рекламы появившейся вакансии.

Преимущества пользования услугами фирм для кандидата на должность состоят в том, что он имеет возможность:

- узнать о потребности в работниках других работодателей;
- осуществить поиск альтернативных вариантов своей занятости без необходимости самостоятельного хождения по работодателям;
- обеспечить конфиденциальность поиска новой работы и др.

Некоторый анализ нынешней ситуации на рынке труда Восточного Донбасса будет рассмотрен на примере г. Шахты Ростовской области (центра угледобывающего региона Восточный Донбасс), где на протяжении почти полутора десятилетий угледобывающие предприятия были поселко- и градообразующими.

В 2012-2014 году в г. Шахты наблюдался весьма низкий КПД использования наличных трудовых ресурсов (в экономике города занято около 90 тыс. человек из общего объема трудовых ресурсов около 150 тыс. человек). Фактическая безработица почти на порядок превышает официально регистрируемую безработицу. Иными словами, подавляющее число безработных не пользуются услугами центров занятости при поиске работы. Подобная ситуация связана как с

объективными причинами (большая часть вакансий, содержащаяся в банке данных, не низкооплачиваемые), так и с причинами субъективного характера (низкий уровень востребованности услуг центров занятости, особенно со стороны бывших шахтеров, что связано с психологическими комплексами безработных, их неверием в эффективность центров занятости). Для повышения уровня востребованности услуг центров занятости наряду с реальным повышением качества этих услуг целесообразно подготовить и провести ряд маркетинговых и PR акций, которые бы популяризовали данные учреждения и их услуги среди целевой группы (безработных г. Шахты).

С точки зрения формальной (специальность по диплому) наиболее широко в городе Шахты представлены следующие профессии (табл. 1).

Таблица 1 – Образовательный ценз

Профессия	Процент
Инженер	9,3
Бухгалтер	7,5
Экономист, финансист	5,8
Техник-технолог (промышленность, химия, строительство, с/х, транспорт)	5,4
Швея, обувщик, портной	4,3
Автослесарь, автомеханик	3,9
Строительные специальности	3,5
Пекарь, повар, кондитер	3,1
Слесарь	3,0
Учитель средней школы	2,5
Электрик, электромонтер, электромонтажник	2,5
Медсестра, фельдшер	2,3
Продавец, официант	2,3
Врач, фармацевт	2,2
Горный инженер	2,2
Программист	2,2
Юрист	2,2

Другие специальности мало распространены среди трудоспособного населения г. Шахты (число граждан, обладающих специализацией, менее 2%). Обращает на себя внимание тот факт, что в г. Шахты достаточно высок удельный вес финансово-экономических

специальностей (бухгалтера, экономисты, менеджеры и т.д.), обладателями которых является почти 1/7 трудоспособного населения города. Именно данная целевая группа может выступить основой для интенсивного развития в городе малого бизнеса, предпринимательства и торговли. Довольно существенную долю в формальной специализации экономически активного населения имеют рабочие специальности (около трети). Однако, следует отметить, что именно рабочие специальности чаще, чем другие, не соответствуют своим дипломам. Всего же по специальности работает 33,5% трудоспособного населения города. При этом 42,7% населения не работает по своей специальности свыше 5 лет, то есть знания, полученные ими в процессе обучения, фактически утрачены. «Непрофильная» занятость преимущественно характерна для людей, имеющих диплом о среднем образовании по рабочим специальностям в сфере производства, обладателей шахтерских специальностей, бухгалтеров.

В целом рынок труда г. Шахты способен в течение ближайших пяти лет удовлетворять спрос на рабочую силу (по крайней мере, по количественному параметру) практически в любой сфере экономики. Даже в быстро растущей сфере торговли этот спрос может быть удовлетворен за счет широкого предложения работников с финансово-экономической и управленческой специализацией.

Реальная сложность с подбором рабочей силы может возникнуть лишь у тех хозяйствующих субъектов г. Шахты, которые устанавливают слишком низкую заработную плату, не соответствующую запросам основной массы экономически активного населения. Предприятие (не из сферы угольной промышленности), установившее зарплаты на уровне 8-10 тыс.р., не будет испытывать проблем с рекрутингом рабочей силы. Предприятие же установившее зарплату около 15 тыс.р., будет иметь широчайший выбор персонала (в том числе и имеющего высшее образование), на такую работу стремятся устроиться более половины трудоспособного населения города.

По мнению специалистов центра занятости и работников органов местного самоуправления г. Шахты, квалификация работников не соответствует вакансиям, имеющимся на предприятиях, поэтому необходима переподготовка кадров. Проблема с квалификацией особенно остро стоит в сфере рабочих специальностей (и не потому, что в городе мало рабочих специалистов по своему базовому образованию, но потому, что основная масса рабочих трудилась последние пять лет не по своей специальности).

Прежде всего, охарактеризуем текущие процессы трудовой миграции в г. Шахты (информация по трудовой миграции населения не



отслеживается в Ростовской области в полном объеме. Но отдельные ведомства имеют информацию по отдельным характеристикам этого явления, которые в совокупности позволяют анализировать особенности миграции рабочей силы в исследуемой территории).

Характер трудовой миграции г. Шахты определяется обменом рабочей силой: с одной стороны, работники г. Шахты уезжают для трудоустройства в более благополучные территории Ростовской области или других субъектов Российской Федерации, а с другой – рынок труда г. Шахты ежегодно пополняется рабочей силой с территорий, находящихся в более тяжелом, чем г. Шахты, социально-экономическом положении (города – Новошахтинск, Зверево, а в 90-е годы жители близлежащих шахтерских городов и поселков Украинского Донбасса). В результате структура трудовой миграции такова, что количество выезжающих работников лишь несколько раз выше, чем число прибывающих в город мигрантов.

Трудовая миграция, как и уровень безработицы, определяется официально регистрируемыми (характеризуют число выбывших работников, трудоустроенных за пределами территории с помощью органов занятости населения) и фактическими показателями. Естественно, что регистрируемая трудовая мобильность – это лишь небольшая часть трудовых мигрантов, фактическая миграция, несомненно, гораздо выше регистрируемой. Однако показатель регистрируемой трудовой мобильности, которая хотя и не отражает реальных масштабов миграционных процессов, однако позволяет определить общие тенденции миграции рабочей силы, которая стабильно на протяжении последних пяти лет имеет возрастающую динамику.

С другой стороны, на протяжении последних нескольких лет в г. Шахты не снижается число прибывающих трудовых мигрантов. Это может объясняться тем, что соседние территории находятся в еще более тяжелом положении, чем г. Шахты (Новошахтинск, Гуково, Зверево). Однако приток рабочей силы из других территорий, очевидно, носит скрытый характер, который фактически официально не регистрируется.

Особо следует сказать о маятниковой миграции, оказывающей серьезное влияние на состояние рынка труда. По официальным данным баланс маятниковой миграции в г. Шахты равен нулю. Нулевой баланс маятниковой миграции по официальным данным связан с двумя причинами:

- частично число регулярно выезжающих на работу или учебу в соседние территории компенсируется числом приезжающих с той же целью;
- подавляющая масса граждан, регулярно выезжающих на заработки за территорию г. Шахты, не попадает под официальный учет (они трудоустраиваются без содействия центров занятости), то есть маятниковая миграция носит скрытый, потенциальный характер.

В целом можно сделать вывод, что организацию переселения экономически активного населения г. Шахты в другие территории (искусственную трудовую миграцию) следует признать нецелесообразной или, по крайней мере, менее целесообразной, чем аналогичные меры в отношении других территории Ростовской области:

– г. Шахты - это крупнейшая из шахтерских территорий Ростовской области с достаточно диверсифицированной на сегодняшний день экономикой. Шахты имеют относительно высокий инвестиционный капитал, а следовательно, реальные возможности для создания новых рабочих мест на собственной территории. Недаром в городе наблюдается приток трудовых мигрантов в город из других территорий;

- территориальное расположение города, его близость областному центру (Ростову-на-Дону), а также одному из крупных промышленных городов области (г. Новочеркасску) создает благоприятные условия для маятниковой миграции, которая сейчас находится на весьма высоком уровне, хотя и носит латентный характер. Учитывая специфику менталитета населения города, весьма вероятно, что в случае создания искусственной миграции представившейся возможностью в первую очередь воспользуются не фактически безработные, но трудовые ресурсы, включенные в процессы маятниковой миграции, то есть те, кто уже работает за пределами Шахт. В результате снизятся реальные потребительские возможности населения города (граждане, задействованные в процессах маятниковой миграции, как правило, имеют доходы существенно выше, чем население города в целом, причем основную часть этих доходов они тратят не по месту работы, но по месту жительства, то есть в г. Шахты). Снижение потребительских возможностей естественно «ударит» по развитию торговли и сферы услуг;

- выдаваемые на замену ветхого жилья бывших шахтеров средства, которые предполагается использовать для организации переселения, при правильной постановке дела могут стать эффективным источником инвестиций для развития строительной отрасли экономики г. Шахты, которая в последние годы демонстрировала отрицательную динамику развития.

Традиционно в г. Шахты наиболее социально защищенной оказывается экономически неактивное население (прежде всего, старшей возрастной группы). Именно старшая возрастная группа, относящаяся к экономически неактивному населению, является преимущественным получателем следующих значимых социальных льгот:

- пенсии по возрасту;
- адресная социальная помощь инвалидам и гражданам пожилого возраста.

#### **Список литературы:**

1. Перов Г.О. Динамика на рынке труда угледобывающего региона и преодоление региональной депрессии / Г.О. Перов; под общ.ред. Н.М.

- Тюкавкина // Парадигма интеграционного развития рынков труда и образовательных услуг: проблемы и перспективы: межвуз. сб. ст. – Самара: Изд-во «Самарский ун-т», 2011, С. 70-79.
2. Перов Г.О. Инновационные подходы в управлении социально-экономическим развитием российских регионов / Г.О. Перов // Социально-гуманитарные проблемы современной науки и пути их решения: материалы V Всерос. науч. конф. – Челябинск, 2013 – С.90.
  3. Перов Г.О. Новые тенденции на рынке труда постдепрессивного Восточного Донбасса / Г.О. Перов // Модернизация экономики России: отраслевой и региональный аспект: материалы Междунар. науч.-практ. конф. – Ростов-н/Д.: Изд.-полигр. комплекс РГЭУ (РИНХ), 2016, - С.257-261.
  4. Перов Г.О. Региональный рынок труда: роль учебных заведений в формировании позитивных тенденций / Г.О. Перов // Инновационные и познавательные технологии и методы их реализации: материалы науч.-практ. конф. – Ростов-н/Д: ООО «Азов Печать», 2013. – С.88-90.
  5. Перов Г.О. Социальные последствия реструктуризации угольной промышленности и проблема безработицы в Восточном Донбассе / Г.О. Перов // Социально-экономические аспекты промышленной политики. Управление человеческими ресурсами: государство, регион, предприятия: сб. науч. тр. в 3 т. Т.3 / НАН Украины. Ин-т экономики промышленности; ред. кол. А.И. Амоша (отв. ред.) [и др.] – Донецк, 2003. С.229-236.
  6. Перов Г.О. Трудовые ресурсы угледобывающего региона: особенности проблем самозанятости / Г.О. Перов // Управленец №11-12 (15-16), ноябрь-декабрь 2010. – Уральский гос. экон. ун-т.
  7. Перов Г.О. Региональный уровень реструктуризации занятости: специфика Ростовской области и ее шахтерских районов / Г.О. Перов, И.И. Бугаян // Социально-экономические аспекты промышленной политики. Управление человеческими ресурсами: государство, регион, предприятия: Сб. науч. трудов – Донецк: НАН Украины. Ин-т экономики промышленности. – Т.2. - 2004.
  8. Перов Г.О. Угледобывающий регион в условиях снижения депрессивности: рынок труда и перспективные стратегии экономического развития: моногр. / Г.О. Перов, С.Н. Цветкова; под общ. ред. д.э.н. С.Г. Тяглова. – 2-изд., стер. – Шахты: ГОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2009. – С.55-161.
  9. Цветкова С.Н. Угледобывающий регион в условиях снижения депрессивности: рынок труда и перспективные стратегии экономического развития / С.Н. Цветкова, Г.О. Перов. – Шахты: ГОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2007. – 243 с.
  10. Форсайт: взгляд в будущее постдепрессивного региона: моногр. / С.Н. Цветкова, Г.О. Перов, М.И. Щаблькин и др.; Донской гос. техн. ун-т. – Ростов-на-Дону: ДГТУ, 2016. – 168 с.

## **АВТОМАТИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ В ЛОГИСТИКЕ ЗАПАСОВ**

**Поветкина Ю.И., магистрант**  
**Сомина И.В., д-р экон. наук, проф.**  
*Белгородский государственный технологический  
университет им. В.Г. Шухова*

Тематика управления запасами актуальна на любом этапе развития общества. В век высоких технологий, их постоянного совершенствования особенную важность приобретает, в частности, вопрос автоматизации процесса управления в логистике запасов.

Учитывая постоянные изменения в требованиях к качеству конечного продукта или услуг и приоритетную ориентацию на эффективность использования любых ресурсов, при разработке системы автоматизации процесса необходимо предусмотреть гибкость используемых инструментов, что позволит учесть максимально возможное количество изменений как внутренней, так и внешней среды производственного предприятия. Рассмотрим более детально эти актуальные вопросы, сопутствующие решению логистических задач.

Под управлением запасами понимают комплекс моделей и методов, служащих для оптимизации запасов. Запасы в данном случае включают в себя ресурсы, находящиеся на хранении и предназначенные для удовлетворения спроса на эти ресурсы.

Основные причины создания и поддержания определенной величины запасов:

1. Несоответствие объема поставки объему их разового потребления.

2. Временной и пространственный разрыв между поступлением товара и его потреблением.

Соответственно, основные цели создания запасов следующие:

- повышение эффективности производства;
- эффективный сервис для потребителя;
- страхование сбоев доставки;
- защита от повышения закупочных цен;
- экономия на транспортировке и т.д.

Обобщенная классификация запасов с учетом различных критериев, выделенных в литературе [1, с.2], приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация запасов

№ п/п	Критерий классификации	Виды запасов
1	Место продукции в логистическом канале и ее виду	<ul style="list-style-type: none"> <li>- запасы материальных ресурсов;</li> <li>- запасы незавершенного производства;</li> <li>- запасы готовой продукции;</li> <li>- запасы тары;</li> <li>- запасы возвратных отходов.</li> </ul>
2	Отношение к базисным логистическим функциям	<ul style="list-style-type: none"> <li>- совокупные запасы;</li> <li>- запасы в снабжении;</li> <li>- сбытовые запасы.</li> </ul>
3	Отношение к комплексных логистическим функциям	<ul style="list-style-type: none"> <li>- складские запасы;</li> <li>- транспортные запасы;</li> <li>- запасы грузопереработки.</li> </ul>
4	Функциональное назначение запасов	<ul style="list-style-type: none"> <li>- текущие запасы;</li> <li>- страховые запасы;</li> <li>- подготовительные запасы;</li> <li>- сезонные запасы;</li> <li>- запасы продвижения;</li> <li>- спекулятивные запасы;</li> <li>- неликвидные (устаревшие) запасы.</li> </ul>
5	Отношение к звеньям логистической системы	<ul style="list-style-type: none"> <li>- запасы у поставщиков;</li> <li>- запасы у потребителей;</li> <li>- запасы у торговых посредников;</li> <li>- запасы у посредников в физическом распределении.</li> </ul>

Приступая к автоматизации процесса управления запасами, необходимо вначале определить требования, предъявляемые к самой системе управления. В общем случае можно выделить следующие положения [6, с.10]:

1. Эффективным принимается размер запаса, обеспечивающий непрерывность процессов производства и обращения (непрерывность потока товарно-материальных ценностей).

2. Необходимость и достаточность запаса при его максимальном сокращении, а также высокая мобильность запаса. Фактически это равнозначно сокращению издержек в сферах производства и обращения.

3. Издержки, связанные с хранением запасов, должны стремиться к минимуму, за счет чего обеспечивается снижение потерь от иммобилизации оборотных средств в запасах.

Исходя из выделенных требований к системе управления в логистике запасов, обозначим границы решаемых посредством автоматизации задач [3, с.17]:

1. Прогнозирование спроса с детализацией (определение товара, торговой точки; определение временного периода для анализа).

2. Установление уровня (нормы) запаса, а также разграничение нормативного и страхового запаса.

3. Разработка базы для ежедневных рекомендаций по объему пополнения каждой единицы товара. При этом учитывается техническая сторона логистического процесса (остатки на рассматриваемую дату, заказы клиентов, уже имеющиеся резервы, товары в пути, плечо поставок и т.д.).

4. Формирование оптимального сводного заказа. На данном этапе изначально рассчитанные оптимальные объемы пополнения могут быть скорректированы, так как на них проецируют требования поставщика или внутренней логистики (кратность заказа грузоподъемности транспортного средства, минимальная/максимальная сумма заказа).

Качественное решение указанных задач требует разработки серьезных математических моделей. На данный момент рынок программного обеспечения предлагает большой выбор программных решений [5, с.7], позволяющих автоматизировать данные расчеты. При выборе программного продукта к информационной системе в логистике предъявляются требования, систематизированные в таблице 2.

Таблица 2 – Общие требования к информационным системам в логистике

<b>Требование</b>	<b>Описание</b>	<b>Возможные сложности</b>	<b>Пути решения</b>
Точность	Данные должны точно отражать настоящее положение и динамику функциональных показателей	Сложности при учете движения запасов	Вся логистическая цепь должна быть зоной учёта

Продолжение табл.2

Своевременность	Измеряется временным интервалом от момента, когда произошло событие до момента его отражения в информационной системе	Длительность этого временного интервала	Для конкретной контролируемой процедуры разработка метода, который бы позволил ускорить идентификацию события в системе
Оперативность	Скорость реагирования на сбои и отклонения	Отсутствие возможности самостоятельного принятия решения системой	Разработка алгоритма принятия решений, в котором учитывается максимальное количество возможных событий
Гибкость	В контексте способности удовлетворять информационные потребности пользователей и потребителей	Разные пользователи хотят получать информацию в разных видах	Заранее заложить в информационную систему возможность менять форматы предоставления информации
Наглядность	Наличие необходимой и достаточной информации в наглядном виде	Сложность и излишняя детализация представления данных	На этапе разработки проговорить с конечным пользователем удобный вид представления данных

Несмотря на очевидную, на первый взгляд, выгоду от автоматизации процесса управления запасами, на практике предприятия зачастую отказываются от этого пути. Остановимся подробнее на причинах подобных поведенческих сценариев.

**Выстраивание приоритетности бизнес-процессов.** Руководители многих предприятий ставят во главу угла процессы, непосредственно генерирующие прибыль (продажи), а управление цепочками поставок, логистику считают второстепенными. При таком подходе все средства предприятия идут на развитие торговых сетей и увеличение продаж. Такой выбор в управлении оправдан в ситуации растущего рынка, когда большой доход может покрыть все издержки. Но по мере насыщения рынка и роста конкуренции без оптимизации внутренних процессов на предприятии неизбежен рост издержек, который в результате приведет к снижению прибыли. В данном случае оптимизация запасов – один из наиболее эффективных способов изменить ситуацию в положительную для компании сторону [3, с.15].

По данным организации American Productivity & Quality Center при грамотной оптимизации запасов можно более чем вдвое уменьшить затраты. Наглядно это приведено на рисунке 1.

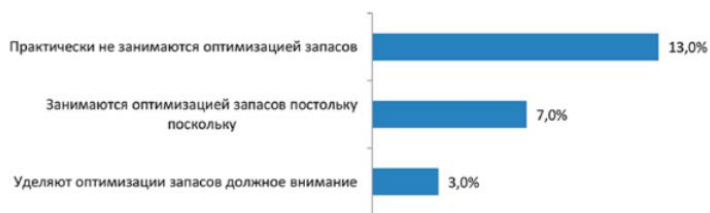


Рисунок 1 – Затраты на запасы в зависимости от внимания менеджмента к управлению запасами

**Невозможность автоматизации управления на предприятии со сложной спецификой.** Очень часто у руководителей компаний закрепляется мнение, что никакая система не сможет удовлетворить условия специфики именно этого производства и логистики. И для того, чтобы избежать лишних рисков неэффективной автоматизации и впустую потраченных финансов и времени, отказываются от таких решений.

Действительно, нельзя использовать одни и те же алгоритмы для производства, например, продуктов питания и электроники. В самом начале – при выборе информационной среды и программных решений – необходимо разобраться во влияющих на формирование запаса факторах [4, с.5]. Общая классификация факторов приведена в таблице 3.



Таблица 3 – Ключевые факторы, влияющие на формирование запасов и подходы к работе с ними

<b>Область деятельности</b>	<b>Специфические факторы</b>	<b>Подходы к решению</b>
Продукты питания	- маленькие сроки годности	- расчет страховых запасов с учетом рисков списания
	- частые поставки при небольших складах	- фиксация и оптимизация расписания поставок
	- пересортица, ошибки в данных о доступном остатке	- выборочные инвентаризации на основе автоматизированного выявления «подозрительных» товаров
Электроника и техника	- разреженные продажи	- планирование запасов для групп взаимозаменяемых товаров
	- короткий жизненный цикл	- введение аналогов для новинок
	- высокая стоимость единицы товара	- оптимизация распределения по торговым точкам
Фармацевтика	- сложная структура аналогов	- формирование групп взаимозаменяемости по характеристикам товаров
	- постоянная смена поставщиков	- партионный учет товаров по срокам годности
	- законодательные ограничения	- учет дефектуры поставок и автоматизация выбора поставщика
Одежда и обувь	- большой горизонт закупки коллекции	- планирование закупок по группам на основе ключевых характеристик
	- отсутствие понимания спроса из-за скидочной политики	- анализ эластичности спроса по цене
	- деление по цветам и размерам	- анализ распределения спроса по цветам и размерам в зависимости от региона

В таблице приведены лишь примеры факторов, влияющих на формирование запасов по ряду производств. Представленные сведения позволяют сформулировать следующие выводы:

1. Вне зависимости от специфики конкретного производства логика формирования запаса соответствует решению задач автоматизации, описанных выше.

2. Под любой влияющий фактор вполне реально подстроить выбранный программный продукт. Только необходимо учесть это на этапе разработки проекта внедрения ПО.

3. При автоматизации достаточно учитывать только ряд ключевых факторов, а не абсолютно все.

При наличии опытной команды специалистов, занимающихся автоматизацией, достигается качественное управление запасами большей части наименований.

Резюмируя всё вышесказанное, подведем итоги:

1. Автоматизация процесса управления запасами необходима для оптимизации внутренних процессов с целью снижения издержек в условиях развитого рынка и высокой конкуренции.

2. Для эффективного функционирования автоматизированной системы необходимо разобраться в специфике конкретного производства и учесть ключевые факторы-активаторы данного процесса.

3. Процесс автоматизации – это оптимизация и реорганизация внутренних бизнес-процессов.

4. Качественная оптимизация довольно быстро окупит себя за счет снижения издержек.

#### **Список литературы:**

1. Клуб логистов: [Электронный ресурс]. 2015. URL: <http://www.logists.by/library/>
2. Словари Лопатникова. Общеэкономический и экономико-математический объяснительный словарь: [Электронный ресурс]. 2003. URL: <http://lopatnikov.pro/slovar/u/upravlenie-zapasami/>
3. Энциклопедия экономиста: [Электронный ресурс]. 2007. URL: <http://www.grandars.ru/student/fin-m/upravleniezapasami.html>
4. Шепелева А.Ю. Логистика: [Электронный ресурс]. 2005. URL: <http://www.be5.biz/ekonomika/1002/05.htm>
5. Новая складская логистика: [Электронный ресурс]. 2001. URL: <http://www.fill2001.narod.ru/UprZps.htm>
6. AVA ERP: [Электронный ресурс]. 2003. URL: <http://avaerp.com>

## WHY MANAGERS AND EMPLOYEES DO NOT LEARN FROM SUCCESS?

**Zivota Radosavljevic,  
Vladana Lilic**

*Faculty of Business Studies and Law,  
University "Union-Nikola Tesla", Belgrade, Serbia*

**Irina Somina,**  
*Belgorod State Technological University  
named after V.G. Shukov, Belgorod, Russian Federation*

**Abstract:** The success is probably one of the three most frequently pronounced words of each individual, organization and national country, in addition to health and happiness. Everyone wants to be successful and everyone has his own path of success. Success determined the status of an individual, or rank of the organization, as well as numerous privileges that arise from that. In the context mentioned, there appears the question why the people do not learn to be successful, i.e. as successful as possible and why do the individuals, science and society have such an attitude towards the most significant thing in the world. This attitude also exists towards health, because its values are recognized only when we lose it.

The reasons are numerous, but also specific for some countries, i.e. cultural-sociological zones. Probably the greatest reason for the above-mentioned is that people, i.e. organizations are not willing to learn and adopt new systems of values, those that contribute to the achievement of two main goals, and those are: increase of the life span and improvement of own or social life standard.

The aim of the paper is to point to the problem of learning from success. It turns out that from failure we can learn the most, but this type of learning is simultaneously the most expensive one. The learning from success, which is a lot harder, but gives by far greater potential than learning from failure, is neglected. In one word, successful man or organization have by far more than maneuvering space and freedom to learn than in the state of failure. In other words, success is a great mistake if we do not learn from it and it can often be fatal for its own or organization's future.

**Key words:** *success, learning from success, how to avoid the trap of success*

### **1. Introduction**

In previous practice of classical management, special attention was aimed to training people to do jobs and operations according to the prescribed

algorithms and procedures. Every impairment of the existing rules was followed by sanctions. Organizations were oriented primarily to avoid failure and then to achieve certain success. After each failure, wise managers have made the analysis on the reasons for failure and drawn appropriate messages so that they would not be repeated, i.e. to increase the good sides of own business. It is clear that learning from success is difficult, because failure hurts, creates nervousness and if failure repeats several times, it can destroy the organization.

Learning from success was left out because it was usually considered that management did a good job and that it should be continued that way, i.e. that nothing should be changed. It is forgotten that concepts that appeared successful in the future in new circumstances can lead to failure.

For that reason, contemporary management makes analyses and studies even when the company successfully does business, even when it achieves top results. This is similar to military practice in analyses that are performed after ending individual tactical events and operations in war actions. Therefore, after each practice or some significant fight activity the headquarters analyze success/failure of the concept, i.e. planning, management and coordination of all the actors in action.

The experiences show that learning from success is challenging, among other things because it is done in pleasant atmosphere, with no tensions and conflicts, i.e. without pressure that objectively exists in case of failure. It turns out that learning from success is much more effective than learning from failure, because from it we can learn more, especially how and what should be done or what should not be done in order to avoid failure and create conditions for success.

Learning is also possible from the success of great names from global business, i.e. research of how they have succeeded and created their own business empires. This is significant because the most successful business people have started from nothing and managed to create empires that govern the markets in certain areas, such as: manufacturing-processing, service from creative industry, etc. Ranking of the companies in relevant global business magazines is performed per the criterion of success. A great number of successful companies manages to survive for several centuries now, they spread their empire, introduce new product or service lines and raise their success. One number have disappeared, i.e. forever gone to history with a realistic evaluation that it will not appear ever again.

## **2. The obstacles that prevent learning from success**

The greatest problem in success is that it can be delusive and conceal the real core of the things. In other words, success can cause failure, because

success lulls you, prevents learning, both at individual and corporate, i.e. global level. We can see that by analyzing the manner in which top sportsmen function, then sport clubs, as well as successful entrepreneurs, i.e. corporate systems. There are three reasons for the state mentioned, and those are: [1]

Fundamental mistake of copying from someone,

- Excessive self-esteem,
- Neglecting of the question WHY.

*The first obstacle is called copying, which implies* that management or an organization are attributed with the credits for what they have not done. For example, in pharmaceutical industry there are procedures that slow down the process of adopting the medicines. “Since it takes, on average, 12 years to pass from discovery of the medicine to its placement on the market, today’s success of the company does not have much to do with the current management, i.e. its decisions and strategies. However, in practice, managers, investors and other constituents attribute this credit to current strategy, management and science research.”

Having in mind previous statement in management practice there is almost crystallized attitude that business success of the company is not evaluated according to its results and successes, during the mandate of the director of the company, but after 5-10 years when he leaves the company. Such a practice makes sense because it is defined so that the management does not only think of the success during its mandate, but primarily after their leaving from the company. This criterion is more objective and leadership positions are taken by those directors who have managed to create long-term philosophy of business, a quality team that will replace him once he leaves the position, etc. [2] *Related to the above-mentioned is also the mistake* to neglect the development of analyses and studies through which we determine reasons and factors that would affect the achievement of success, i.e. performance. The success of the company can be monopolistic conditions, application of advanced technologies, greater professionalism, employment, as well as factors out of the organization, such as favourable weather conditions (in tourism, for example), random accident events and circumstances of the competition, even lucky circumstances that a company had. Through systemic analysis we are to determine the factors of success because very often the management tends to attribute to itself the results that do not come from their decisions of strategies, but different circumstance from the environment.

Studies that were performed by the psychologist Edward Jones and Victor Harris have shown that when individuals “observe bad performance of

other people, the most participants will tend to do exactly the opposite. In the exercises on the lessons of managers' education at Harvard, University of South Carolina and Carnegie Mellon University, most participants when evaluating the success of other people have also reduced the significance and impact of managerial qualities and strategies and increased the significance and impact of external factors and happiness" [3]

*The second obstacle* is excessive self-confidence of management and the very organization. It is certain that self-confidence is what every man needs to be at a certain level, because every success raises self-confidence. Without self-confidence, management cannot make good decisions. It is particularly important for the management team to have self-confidence because if they do not have it, there will be none of it in the depth or width of organizational structure. However, excessive self-confidence can be counterproductive because it often creates unreal ambitions, which leads to conflicts, due to unproportional desires and possibilities of organization. Excessive self-confidence creates inevitable and too great confidence of management for the system they rely on in management.[4]

As an example of excessive self-confidence in management literature we take too big self-confidence and confidence of the executives of American foreign exchange reserves Alan Greenspan in his decisions and financial system he had created. Explaining the crash of financial system in the well-known global crisis 2008, Greenspan used to say that he was surprised at the "fragility" of his financial institutions and that he was too certain in his decisions and the system he had created. Here it is useful to consider the statement of Jacob Braud said in the end of the nineteenth century:"Always act as a duck in the water, calm and peaceful on the surface, but pleasantly ready for every chance and action".

The problem of excessive self-confidence can be for it to be the reason not to do any changes in organization and not to introduce innovations, because management, due to too big self-confidence, relies on previous experiences and strategies that have brought the results. Many companies have failed, because they have overestimated their ability to manage risks, due to which they have "bitten" too much, being sure of their strategies. It turns out that the evaluations were wrong and that the companies have suffered failures that led them to liquidations.

*The third obstacle* is the neglecting of asking the question WHY? Many organizations and their management do not access systemically to finding the answers why the company had done good or bad business, in order to determine possible weaknesses that prevented it from avoiding or achieving even better business effect. However, when a company faces with failure,

certain analyses are often being made and samples are determined. But when success is achieved, analyses are not performed, because success, as a rule, does not activate such type of self-examination. The example of high education institutions is typical regarding this issue. Namely, when there is poor passing rate of pupils and students, we look for the causes for such a condition while this is not, or it is rather rare, the case in conditions of high passing rate. Similar situation occurs in other fields of manufacturing or tertiary sector at the global level. It is useful with the question why, to also ask the following questions: what is done and how, with whom and what is done, where it is done, when it is done, how it is done, in order to obtain a more comprehensive answer.[5] Here, more or less in case of all management levels there is a problem of not asking difficult questions in success, but on the contrary the easy questions, small and achievable goals, which more or less maintain status quo in organization, believing that the strategies and philosophies are well-chosen and that they should not be changed. Wise managers, ask difficult questions and look for answers in success, create challenging goals in the long run and look for potential dangers in the company.

The three obstacles mentioned simultaneously and complementary appear in the companies, which makes their elimination more complex. For that reason it is required for the management to recognize basic symptoms that speak of the negative impact of success to the future of the company. This can be observed through “poor signals” that point to the fact that changes of trends and occurrence of new tendencies lead the success of companies into question.[6] Crucial issue from the above-mentioned is whether management and organization learn from the success and what is the dynamics of the learning. Too big insisting on success and results very often leads to neglecting of learning. Only the failure is the one from which we learn and which it is initiated to learning, while success is most frequently the factor that slows down or neglects learning.

### **3. How to avoid traps of the success?**

There are different manners for avoiding the traps of success, i.e. performance. The companies often get stuck in success, tending to enjoy in it and use the same concepts as in the past. The example of top sportsmen confirms that, because the existing success is only momentary, you don't live from it, but it must constantly be confirmed. It turns out that many individuals even companies often defend their success, trying to turn the competition down, without realizing that they cannot achieve better results by defense, but only defend what is achieved. Offensive manner of thinking, according to the professor from the Carnegie Mellon University, focuses the

attention to looking for possibilities...while the defenders are more focused on maintaining status quo. For that reason, it is necessary for the leaders to create continuous creative tensions, primarily regarding the continuous presence and threat by the competition and to insist on different manner of thinking.[7] In the context mentioned, the strategies and tactics that can avoid traps of success are looked for, more precisely:

- Success should be celebrated, as well as re-examined,
- We should systemically analyze success as a whole,
- Analysis should be done within a reasonable deadline,
- Recognize that repeating is not learning and
- It is necessary to experiment.

These strategies should be used individually, or combined. Which strategy should managers or leaders apply depends on the state in organization, whether we should glorify the existing or orient on the events that are to happen.

*Success should be celebrated, as well as re-examined.* This is what top sportsmen do, this is what businessmen do, i.e. leaders. The famous creator of the empire Wall-Mart Sam Walton used to say that each success should be celebrated and that they should not be merged. Through celebrations we pay tribute to the participants in success, but we also promote the company. However, we must bear in mind that success must not delude the management of the company, but after ending one successful event, from that very moment we must start with the construction of new path of success.[8] Management, as it was concluded, should *comprehensively analyze* each event, action or process. Here we evaluate what is planned, what is achieved out of that, why it is not achieved or it is achieved more than planned and what is to be done in the following period in order for the success to be greater and failure less. Here it is important for the company or an individual not to be compared to other people, but to itself, i.e. what he or she have planned and what they have achieved, whether they are satisfied or not with the achieved, etc. the problem of the analysis is subjectiveness, where good things are often glorified and weaknesses are often marginalized. For that reason we put to the fore the principle of objectiveness, in order for the analysis to be useful for the improvement of success. On the contrary, the analysis can have a counterproductive result.

*For the quality and comprehensiveness of the analysis, the time when it is performed is very important.* Here we must bear in mind that the analysis makes sense if it is performed within a reasonable deadline. The more time passes from the event that occurred and the time when analysis happened, the



effects are less. It is useful to recommend for this analysis to perform with all the actors, i.e. participants, which is logical, because success belongs to everyone, while for failure mainly the management of the organization is responsible.

*The success does not come by itself, while failure comes without our consent.* For the success you must struggle, i.e. put some effort, energy and time of the comprehensive organization system. After achieving success, the greatest problem of management and employees should be to maintain the success or to promote it even more. However, we must not repeat strategies and concepts that appeared to be successful, but to add new ones or improve the existing, the ones that will create additional value for the company. It must be understood that repeating the same processes is not learning. In this one, as well as other phases it is crucial to determine the cause of success because it appears that each occurrence, process and result has its own causes. By acting upon the samples, i.e. roots, the best results are achieved.

Finally, the last step in avoiding the traps of success is the verification of concepts and strategies that have led to success. In other words, through experiments and studies, we must also check the assumptions that have, in the past period, shown the excellence and relate them to possible changes in the environment. It is possible that the company's assumptions are good, but the changes in environment disturb or prevent the application of previous concepts and philosophy of management. It is stated that the true question for the corporate management is not looking for the answer to the question: "What do we do good?" but "Which experiments does the company implement?"

#### **4. Summary**

Success, as it was stated brings result and happiness, due to which everyone wants success, because that is precisely what provides numerous privileges in life. The knowledge that success is subjectively evaluated and that there are no clear measurements for its evaluation and assessment is crucial. It is much more important to understand it and to create even greater success through the success, having in mind that success raises self-confidence of people and organization and creates conditions for additional successes and very often even greater successes.

However, success has certain traps, which wise managers must recognize and the greatest trap is that success lulls you and often individuals realize that it is possible to live from the past successes. We must bear in mind that "success creates failure". Namely, success and failure are constituent parts of life and business, i.e. there is no success without failure, or failure without success. The more failures a man experiences, the closer he

is to the goal. This important to understand because many people, once they experience or are experiencing failures get disappointed qualifying themselves as unlucky persons and that success is not meant for them. Therefore, each person can be happy because the nature has given everyone enough skill to achieve success. The fact whether someone will be successful does not depend on the nature but on the individual.

On the other hand, we should know that between success and failure, there is a thin line. We can see that on daily basis through numerous sport competitions, when a several hundredths decide whether someone will take the first place and be recorded by “golden letters” in the history of that sport or he will go to the museum of history. It turns out that one hundredth in a life of a man does not represent anything special, but it actually determined the leader. Therefore management of own success is important in order to prevent the success to result in failure.

#### **References:**

1. Francesca Gino and Gary Pisano: “What Leaders Don’t Learn From Success”, HBR April 2011. p. 4.
2. Vojislav Vučenović: Lecture at the Faculty of Business Studies and Law, Belgrade, 2014.
3. Francesca Gino and Gary Pisano: Cited work p. 6.
4. N. Hil: Zlatna pravila, Mono i Manjana, Belgrade, 2009. p. 83-91.
5. Vojislav Vučenović: Šampionskimenadžment, NIP Obraovniinformator, Belgrade, 2004.
6. Vijay Govindarajan: “Planned Opportunism, HBR May 2016. p. 1.
7. Adam Grant: How to Build a Culture of Originality, HBR, March 2016., p. 8.
8. Života Radosavljević, Ekonomika trgovine, Faculty of Trade and Banking, Belgrade, 2004.

## СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ИНТЕЛЛЕКТОМ

**Милан Радосавлевич,  
Драгана Радосавлевич,  
Живота Радосавлевич**

*Факультет бизнеса и права,  
Университет «Унион – Никола Тесла»,  
Белград, Сербия*

**Аннотация:** В информационном обществе, которое пронизано полной дигитализацией, а также и увеличившимся объемом неструктурированных данных, информация становится стратегическим оружием в достижении конкурентных преимуществ. В предыдущем веке сбор данных был усложнен, так как не было автоматизированных сервисов и инструментов, а сбор, анализ и распространение данных и информации осуществлялись не автоматически, что уменьшало их надежность и скорость. Это приводило к тому, что собранные данные и их трансформация в информацию, т.е. знание, становились устаревшими и бесполезными для принятия деловых и других решений.

Сегодня в разы увеличилось количество данных и информации, увеличилось число источников информации, а также данные стали гетерогенными, из-за чего в научной и специализированной литературе появляется вопрос достоверности собранных данных и достоверности источников, откуда они взяты. Поэтому появляется необходимость создать автоматизированные инструменты и сервисы, а также и концепции для как можно быстрого сбора данных, их превращения в информацию и предоставления пользователям по вертикали и горизонтали в организации.

Цель работы состоит в том, чтобы указать на определенные проблемы в стратегии управления бизнес-интеллектом и предложить решения, чтобы найти лучший способ для сбора и анализа данных и информации, принимая во внимание, что лучшего способа нет, что он зависит от многочисленных внутренних и внешних факторов ведения бизнеса.

### **1. Введение**

Известно, что стратегия – это наука и навыки, с помощью которой осуществляются цели, поставленные национальной и корпоративной политикой, что говорит о том, что нет стратегии без политики. В то время, как политика отвечает на вопрос ЧТО, то стратегия отвечает на вопрос КАК, т.е. она требует лучших концепций, т.е. техник

осуществления того, что определено или задано как цель. Оказывается, что эти два вопроса самые важные и если менеджмент успешно ответит на эти вопросы, то тогда создаются условия для осуществления удовлетворительного делового успеха.

Теория бизнес-интеллекта сформулировала и определенные принципы для того, чтобы менеджмент получил своевременные и качественные данные, т.е. информацию. В книге «Бизнес-интеллект» Желька Паниана и Горана Клепеца указаны четыре основных категорий качества данных, которые напрямую влияют на принятие деловых решений: (1) Стандартизованность, чтобы избежать различного толкования тех же понятий; (2) Совместимость, чтобы избежать удваивания или увеличения слогов в базе данных; (3) Верификация – процесс сравнения данных с другими источниками и данными их этих источников, чтобы обеспечить их надежность; (4) возможность расширения, т.е. добавления новых данных существующему количеству данных, а также изменения значений отдельных данных, таких как веб-услуга в качестве коммуникационного сервиса с помощью приложения.

Определение стратегии бизнес-интеллекта является проблематичным среди прочего и потому, что все решения, которые принимаются на уровне топ-менеджмента, считаются важными или стратегическими. Поэтому необходимо среди большого количества определить приоритеты и важность отдельных решений, так как практика показывает, что если считать все решения важными, то тогда действительно ни одна из них не является важной или важнее другой. Опыт показывает и доказывает, что самая важная вещь в бизнесе, а также и в жизни в целом – это знать, что является самым важным, т.е. определить приоритеты и в соответствии с ними вести себя.<sup>1</sup>

## **2. Необходимость создания стратегии бизнес-интеллекта**

Бизнес-интеллект и его стратегия являются необходимыми в корпоративных системах, чтобы они могли обеспечить устойчивую конкурентоспособность. Новый подход в стратегии управления бизнес-интеллектом должен обеспечить анализ и предоставление данных в реальном времени. Оказывается, что без бизнес-интеллекта нельзя обойтись, так как ключевым фактором любого бизнес решения является информация. Значит, если нет стратегии бизнес-интеллекта или если она не оформлена определенным образом, то число проблем увеличивается, что усложняет их решение.

В литературе указано минимум пять основных проблем, которые создают новые или дополнительно усложняют новые проблемы:<sup>2</sup>

- Существование нескольких версий правды;

- Непонятная бизнес-логика;
- Слишком большое количество персонала;
- Существование аналитиков, которые программируют, но не анализируют;
- Некачественные данные.

Информационная эра характеризуется большим количеством данных, а поэтому и возможностью манипуляцией ими и предоставления различной информации, из которой появляются разные правды. Оказывается, что любая информация может иметь несколько правд, что увеличивает энтропию функционирования системы, особенно когда речь идет о принятии важных управленческих решений. Одним словом, в больших организациях и в большом количестве информации существование только одной правды почти невозможно, что вызывает необходимость развития бизнес-интеллекта при оценке достоверности и качества полученных данных и информации. Мудрые менеджеры в такой ситуации поступающую информацию «фильтруют, обрабатывают и объединяют, чтобы на ее основе они могли прийти к некоторым выводам и решениям ... Значит, необходимо в большом количестве данных выбрать те, которые соответствуют данной цели».<sup>3</sup>

Понятно, что в организации и устройстве функционирования деловых организаций существуют часто логичные решения, которые противоположны научным и профессиональным, и нелогичные решения, которые противоположны природным или научным законам и закономерностям. Например, логичное решение в отношении водителей, которым больше 70 лет, сокращать срок действия водительского удостоверения, так как предполагается, что у них рефлекс хуже и вообще способность управления транспортным средством в таком возрасте. Однако, исследования показывают, что водители в преклонном возрасте более внимательны, опытнее и мудрее и поэтому ухудшение биологических характеристик наверстают более медленным вождением, более частыми перерывами, большим вниманием и, прежде всего, соблюдением правил и инструкций, которые определены рамками закона. В соответствии с вышеуказанным, логичнее было бы больше внимания уделять более молодым и неопытным водителям, которые, видимо, чаще являются участниками дорожных происшествий, которые часто оканчиваются смертельным исходом.

С другой стороны, существуют научные закономерности, которые на практике ставятся под вопрос. Например, в соответствии со всеми

законами природы, трутень не мог бы летать, так как его тело и размеры не соответствуют его слабым крыльям. Однако, трутень все-таки летает, из чего мы можем сделать вывод, что и наука представляет собой только относительное знание о некотором явлении, состоянии или процессе и что нет абсолютной правды. Это подтверждают и каждодневные исследования, так как благодаря новым знаниям и научным фактам, ставятся под вопрос существующие, т.е. раньше закрепленные и подтвержденные, научные закономерности. При таких обстоятельствах, стратегия бизнес-интеллекта должна частично устранять нелогичное, осознавая, что этого невозможно в полной мере достичь, так как в природном и общественном устройстве более-менее все находится на уровне вероятности.<sup>4</sup>

Поэтому нередко говорится, что нам наука и не была бы нужна, если бы человек был в состоянии принимать решения на основе логики. Так как он не в состоянии сделать это, то нужен профессионализм, т.е. наука, а также и бизнес-интеллект для определения и диагностики различия между логическими и другими решениями.

В случае, когда нет стратегии бизнес-интеллекта, по Гай Гаррету, неизбежно появится слишком большое число персонала или отделов, которые будут заниматься развитием бизнес-интеллекта, а также и проблема недостаточной численности персонала или отдельных подразделений для сбора, анализа данных и их трансформации в информацию. Эти проблемы особенно выражены в больших организациях, которые работают в различных политических, культурологических и других условиях и зонах. Значит, стратегия бизнес-интеллекта должна устранить все проблемы и установить четкий баланс по этому вопросу.

Понятно, что стратегия бизнес-интеллекта должна соответствовать и также исходить из общей деловой или корпоративной стратегии, тем более, что большое количество организационных подразделений, особенно в классических организациях, не готово делиться своими знаниями с другими относительно стратегии. Итак, стратегия бизнес-интеллекта не является целью сама по себе, ее функция – увеличение упорядоченности данных и информации как основы для принятия качественных бизнес-решений. Например, «нет смысла сосредотачиваться на стратегии бизнес-интеллекта, с помощью которого могла бы развиваться концепция маркетинга и коммуникации с рынком, если организация и в будущем будет стараться продавать товар с помощью партнеров или агентов в качестве маркетингового канала».

В данном контексте развиваются определенные концепции, а также и карты стратегии бизнес-интеллекта, которым предусматриваются этапы для выработки стратегии бизнес-интеллекта. Технология по выработке стратегии бизнес-интеллекта становится все более значимой, учитывая то, что становится все труднее получить качественную информацию, а когда ее получаем – максимально сохранить ее в тайне, чтобы обеспечить конкурентное преимущество относительно других организаций.

Благодаря развитости информационных технологий, используются многие инструменты для связи бизнес-логики с картами информации, а также отдельные методологии и определение приоритетов. Поэтому большинство организаций решает работу по определению и управлению стратегией бизнес-интеллекта выполнять в организационном подразделении, которое занимается информационными технологиями (отдел, сектор и т. д.). Существуют примеры, когда такого рода деятельность делегируется и службам, которые занимаются финансами. Как и где будет разрабатываться стратегия бизнес-интеллекта зависит от оптимального варианта, а также развитости отдельных секторов в организации, а также и модели безопасности.

Четвертая проблема, о которой говорит указанный автор – это существование аналитиков, которые занимаются программированием, но не анализом. Оказывается, что любое человеческое действие, а также программирование, имеет свой смысл, т.е. цель. Если программирование выполняется механически, без анализа результатов, т.е. возможности его улучшения, то такое действие со временем превращается в рутинное действие, которое является опасным для любой инновационной организации, и которое со временем ставит под вопрос существование организации. С помощью стратегии бизнес-интеллекта можно сделать акцент на анализе того, что запрограммировано.

Организации, у которых нет стратегии бизнес-интеллекта, как правило, не генерируют достаточно надежных данных, т.е. данных, на основе которых должна появиться быстрая и качественная информация, которая будет основой для принятия стратегических управленческих решений. Поэтому, в каждой части бизнес-стратегии надо думать о том, какие результаты она дает и в какой степени ее данные являются надежными.

### **3. Контроль внедрения стратегии бизнес-интеллекта**

Несмотря на то, что проблема бизнес-интеллекта начала применяться в IBM полвека назад, она до сих пор не заняла важного места при принятии управленческих решений, и даже там, где она

существует, теоретические положения не действуют в соответствии с обстоятельствами, в которых организация функционирует, а также недостаточно профессионально и внимательно воспринимаются данные, информация и вообще факты из внешнего окружения. Таким образом, без ответа остается вопрос, почему что-то произошло и почему случилось именно так, как случилось. Поэтому, естественно, остается без ответа и вопрос, что и как могло бы случиться в будущем.

Целью формулировки стратегии бизнес-интеллекта является ее применение, что означает, что при ее формулировке надо принять во внимание возможности ее применения. Стратегии, которые являются не применимыми, не являются важными и могут, как правило, привести к большим расходам, а нередко и к ущербу. Стратегия бизнес-интеллекта, как и другие стратегии, должна определить ключевых лиц в бизнесе, т.е. топ-менеджмент.

Хотя и существуют различные решения по обеспечению применения стратегии бизнес-интеллекта, получается, что лучше, чтобы те, кто создал эту стратегию, ее и внедряли бы или чтобы ключевые люди команды по ее созданию были включены в ее реализацию. Это потому, что для любой стратегии важно стратегическое мышление, т.е. стратегическая концепция, а не отдельные части, что говорит о том, что у тех, кто не участвовал в создании стратегии, чаще всего нет целой концепции.<sup>5</sup>

На практике существует решение, что создание, а также применение стратегии бизнес-интеллекта проверяется специализированными агентствами, консультационными организациями и внешними командами. Это решение не приемлемо, так как для любой стратегии, в том числе и стратегии бизнес-интеллекта, необходимо знать, как организационную структуру и характеристики организации, так и организационную культуру, т.е. организационный климат, что является самым частым недостатком, когда речь идет об внешних организациях. Это означает того, что к созданию и применению стратегии бизнес-интеллекта не должны привлекаться внешние эксперты, но что они не должны доминировать. Получается, что у внешних экспертов есть общие знания, что они обобщают различный опыт из различных организаций, но их недостатком является недостаточное знание организационной среды. Недостаточное знание менеджмента и существующих отношений тоже может быть большой проблемой, так как в случае, если топ-менеджмент не одобрит, т.е. не готов принять стратегию бизнес-интеллекта, она не будет применена на



практике. Поэтому и необходимо принимать во внимание мнение и принципы стратегических руководителей при выработке стратегии.

Практика показывает, что необходимо контролировать применение стратегии бизнес-интеллекта, что является логичным, так как «все что не контролируется, имеет склонность деформироваться».<sup>6</sup>

Здесь существует минимум две проблемы. Первая – это, когда стратегия бизнес-интеллекта хорошо сформулирована, но ее применение – плохо, т.е. применение на практике. Выход из такой ситуации состоит в том, чтобы подверглись проверке существующие исполнительные процедуры и компетенция применяющего. Вторая проблема – это плохо сформулирована стратегия, которая на этапе применения реализуется нужным образом благодаря навыкам и опыту отдельных людей на более низких иерархических уровнях. Хотя такой случай благоприятнее, чем предыдущие, менеджмент и исполнители более низкого уровня, при обратной связи, должны сигнализировать стратегическому менеджменту о необходимости согласования исполнения и определения бизнес-интеллекта.

С помощью процесса контроля возможно обнаружить упомянутые и другие упущения и устранить их, т. е. определить нужно ли менять или улучшать стратегию, ее применение, или и то и другое. Относительно хороший пример проверки бизнес-стратегии, путем процесса самооценки и самооценки, можно взять из бизнес-практики IBM. Пример является важным, так как проверку можно осуществить без дополнительных курсов и внешнего обучения.<sup>7</sup>

#### **4. Инструменты, которые применяются в стратегии бизнес-интеллекта**

Любая стратегия использует определенные инструменты для осуществления определенных целей. Бизнес-интеллект на этапе своего появления в основном использовал исторический метод, т. е. использование данных, которые хранились в хранилищах данных (бухгалтерия, статистика, информационные базы и хранилища). Эти инструменты в основном использовали аналитики данных и специалисты по информационным технологиям, которые составляли отчеты для бизнес-пользователей, такие как: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, заключение счетов, отчеты о потоке наличных, информационные отчеты, графики и т.д.

Благодаря развитию информационных технологий, бизнес-интеллект сегодня использует широкий спектр приложений по анализу данных, такие как: «ad hoc аналитика, отчетность, аналитические online отчеты, мобильные инструменты в реальном времени, оперативные

инструменты, «облачное» программное обеспечение, инструменты с открытым кодом, совместные инструменты. Применяется технология, которая включает в себя программное обеспечение для визуализации данных, для дизайна диаграмм и другой инфографики, т. е. инструменты для построения контрольных панелей и карточек результатов отдельных возможностей, которые показывают визуальные данные о бизнес-метрике и ключевых показателях осуществленных результатов простым и понятным образом».<sup>8</sup>

Когда речь идет о системах с большим количеством данных, используются такие платформы, как front-end интерфейсы. Современное программное обеспечение предлагает гибкость и «связь со многими другими источниками данных, включая системы Hadoop, базы данных NoSQL, «облачные» площадки и обычные базы данных, и может создать уникальный показ их различных данных». Учитывая то, что инструменты бизнес-интеллекта относительно просты в использовании, ими пользоваться может большое количество заинтересованных лиц.

## **5. Выводы**

Как в тексте указано, человек – единственное живое существо, способное рассуждать и действовать в соответствии с тем, что приказывает ему мозг, как самая совершенная часть человека. В данном контексте, человек имеет в распоряжении эмоциональный, мотивационный и бизнес-интеллект, что дает ему возможность принимать важные жизненные и деловые решения. Каждый из них имеет свои особенности, но все три вида интеллекта находятся в причинно-следственных отношениях, что означает, что один без другого, т.е. третьего, не могут существовать и успешно функционировать.

Бизнес-интеллект – это способность сбора и анализа, т.е. толкования данных и информации при принятии решений. Он в информационном обществе и обществе знаний становится все важнее и, как указано в тексте, уменьшает энтропию при принятии решений, так как они способны узнать и оценить ценность своей информации и менять, т.е. согласовывать свое стратегическое видение с новыми перспективами. Хотя предыдущие утверждения неоспоримы, большое количество компаний не разработало стратегию и философию бизнес-интеллекта. Часто акцент был на оперативных данных, чтобы улучшить качество услуг у клиентов, но не на стратегическом принятии решений. В то же самое время, у бизнес-интеллекта есть своя технология, т.е. карта, которая дает возможность измерять его успех используя статистику, т.е. данные и информацию.

Как и у других типов, стратегия развития бизнес-интеллекта должна соответствовать общей организационной стратегии, т.е. общему направлению развития компании. В современных условиях, информационные технологии создали механизмы и программное обеспечение, которые могут достигнуть большей эффективности и результативности при реализации целей, которые перед ними ставятся. Среди самых известных находится программное обеспечение SAS, которое в свое время было объявлено высокой технологией, которая может поддержать применение стратегии бизнес-интеллекта с помощью интегрированной системы всех источников, начиная со сбора соответствующих данных вплоть до анализа и использования информации. Одним словом, программное обеспечение SAS предлагает реальные инструменты для реальных людей, которые имеют доступ к реальным данным, превращая их в настоящую информацию. Ключевой момент – это способность понимать взаимные связи между собранными или уже известными данными, информацией и фактами, чтобы вести организации к желаемой цели.

#### **Список литературы:**

1. Желько Паниан и Гора Клепац: Бизнес-интеллект, MASMEDIA, Загреб, 2003
2. Guy Garrett: Achieve Intelligene Limited; Brighton, East Sussex, UK
3. Марко Лацкович: Бизнес-интеллект: «Почему, Что и Как», Экономический портал – «Новый взгляд в мир бизнеса», [www.ebizmags.com](http://www.ebizmags.com) 04.02.2010
4. В. Вученович и другие: Менеджмент технологий и философии, Желнид, Белград, 1998
5. Danvenport, Thomas and Harris, Jeanne: Указанная работа
6. М. Радосавлевич: Менеджмент – Теория и практика, ФПСЦ, Белград, 2015
7. Hans Peter: A. Business Intelligence System, IBM Journal 2, 1998
8. Margaret Royce: «Business intelligency», Freee guide, Август 2017

## СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

**Ремизова И.Н., канд. экон. наук, доц.**

**Ремизова А.В., аспирант**

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

Проблемы, возникающие в мире на политической арене, бесспорно, не могут не оказывать влияние на экономический и финансовый сектор экономики страны. В сложившейся на сегодняшний день ситуации, с учетом того факта, что развитие экономики напрямую зависит от состояния банковской системы, финансирования и обслуживания банками субъектов хозяйствования, одной из основных проблем, которая стоит перед отечественной банковской системой наиболее остро, можно считать поддержку ее прибыльности в долгосрочной перспективе.

Заинтересованность в эффективности этого процесса проявляют все его прямые и косвенные участники:

- менеджеры и руководство банка как главные акционеры и пайщики;
- клиенты банка, поскольку финансовый успех говорит о надежности и устойчивости банка, с которыми они имеют дело;
- весь коллектив банка, так как от этого зависит их заработная плата.

Однако, такая цель, как достижение максимизации прибыли банка, понимается однозначно: получать больше и уменьшать расходы. Но тогда такая цель не может характеризоваться как долгосрочная.

Одной из причин возникновения банкротства отечественных банков уже не первый год называется тот факт, что руководители банковских учреждений уделяют недостаточно внимания достижению долгосрочных целей и разработке стратегии банковской деятельности, так как сконцентрированы на решении текущих проблем.

В такой ситуации, из проблемы повышения прибыльности банка и максимизации прибыли вытекает вопрос формирования долгосрочных целей, или, другими словами, стратегии деятельности кредитной организации.

Анализ финансовых результатов и уровня прибыльности банка дает возможность руководителям формировать и корректировать направления деятельности банковских учреждений, определять способы

и средства достижения поставленных целей, учитывая при этом выявляемые недостатки и проблемы.

Важной особенностью в управлении финансовыми результатами банка, как и другими показателями банковской деятельности, является его стратегическая ориентация, поскольку любая коммерческая организация заинтересована в долгосрочном положительном эффекте от внедрения определенных управленческих решений и мероприятий. Именно следование четко выстроенной стратегии позволяет вырабатывать комплекс мер по устранению проблем, иногда даже в виде превентивных мер.

В общей системе управления финансами банка, прибыльность и рентабельность занимают одно из центральных мест. Эти показатели отражают эффективность финансово-экономической деятельности банковского учреждения, так как сумма полученного кредитным учреждением дохода свидетельствует о качестве и эффективности управления его активными и пассивными операциями.

В этом процессе необходимо всегда помнить, что исследования финансовых результатов, их составляющих, факторов, и показателей прибыльности, как первоочередных этапов формирования управленческих решений по финансово-экономической и другой деятельности банка, обязательно должны опираться на долгосрочные ориентиры и быть созвучными со стратегией банка.

Особого внимания и детального исследования требуют проблемы, связанные с разработкой направлений повышения прибыльности. К ним относятся: изучение особенностей, места и роли многофакторного анализа банковских доходов, расходов и прибыли в системе анализа банковской деятельности, восстановление прибыльной деятельности банков в условиях кризисных явлений в экономике.

Получение прибыли, и обеспечение прибыльной деятельности является необходимым фактором существования любого субъекта предпринимательства. Прибыль характеризует устойчивость кредитного учреждения. Она необходима для создания адекватных резервных фондов, стимулирования персонала и руководства к расширению и совершенствованию операций, сокращению расходов и повышению качества предоставляемых услуг и, в конце концов, для успешного проведения последующих эмиссий и соответственно увеличения капитала, позволяющего расширить объемы и улучшать качество предоставляемых услуг. Внедрение составляющих стратегий управления уровнем доходности банка позволит увеличить прибыль в долгосрочном периоде при определенном уровне риска. Таким образом,

в современном банке финансовый анализ представляет собой не просто элемент финансового управления, а его основу, поскольку финансовая деятельность, как известно, является главной.

В условиях роста конкурентной борьбы анализ структуры доходов, как отдельного банка, так и банковской системы в целом необходим для всех участников экономического процесса. Так, органы надзора рассматривают банковский доход как показатель стабильности и фактор укрепления доверия вкладчиков к банкам страны, а значит, как индикатор эффективности развития финансовой системы страны. Основную долю в структуре доходов банка составляют процентные доходы. Поэтому для формирования стратегии прибыльности важно знать, как в текущем и долгосрочном периоде в банковской системе соотносятся объем полученных процентных доходов и расходов, оценивать динамику комиссионных доходов и расходов, торговые результаты, долю резервов под кредиты и другие показатели банковской деятельности.

Целью статьи является разработка стратегии повышения прибыльности банка с помощью анализа его финансовых результатов на современном этапе развития, исследование резервов роста прибыльности банков, определение основных сложившихся проблем и путей их решения.

За последние годы положение и условия деятельности банков существенно изменились. Относительная нестабильность курса национальной денежной единицы побуждает банки обеспечивать прибыльность за счет расширения объема банковских операций и услуг. Вместе с тем, они не имеют возможности эффективно вкладывать кредитные ресурсы в сферу реального производства в связи с его низкой рентабельностью, поэтому банковская деятельность продолжает оставаться рискованной.

На сегодняшний день общий капитал банковской системы страны, по расчетам, составляет 11,2% от официального валового внутреннего продукта (для сравнения: в странах Центральной и Восточной Европы этот показатель составляет около 40%). Общие депозиты на душу населения в России составляют 306 долл. США (в Украине - 48, Эстонии - 796, Польше - 1318, Чехии - 3198 долл. США). По итогам 2017 года количество действующих кредитных организаций составляет 867, в то время как, численность кредитных организаций, у которых была отозвана лицензия на осуществление банковской деятельности, варьируется около 350. Таким образом, лишь небольшое число банков функционируют в относительно нормальном режиме. Доля проблемных

и безнадежных ссуд в общем объеме ссуд сегодня остается значительной и составляет 8,3%.

Следует отметить, что прибыль в классическом понимании является разницей между ценой товара и затратами на его производство, то есть его себестоимостью. В стандарте бухгалтерского учета «Общие требования к финансовой отчетности» указано, что прибылью является сумма, на которую доходы превышают связанные с ними расходы.

По мнению И.А. Бланка, прибыль это:

- главная цель предпринимательской деятельности;
- база для экономического развития государства;
- критерий эффективности конкретной производственной деятельности;
- основной внутренний источник формирования финансовых ресурсов, обеспечивающих развитие предприятия;
- главный источник роста рыночной стоимости предприятия;
- важнейший источник удовлетворения социальных потребностей общества;
- основной защитный механизм от банкротства.

Определение направлений повышения прибыльности требует проведения анализа финансовых результатов банка и показателей доходности, на основе которого в дальнейшем разрабатываются долгосрочные меры воздействия, и базируется основная стратегия деятельности банковского учреждения. Безусловно, в перспективе эти меры должны стабилизировать финансовое состояние банка и привести уровень его доходности к целевой отметке в долгосрочном периоде.

Для анализа прибыльности банка нужно рассчитать коэффициенты на основе показателей деятельности:

- рентабельность активов (ROA) - показывает внутреннюю политику банка и результативность работы менеджеров банка.

Рассчитывается как соотношение чистой прибыли к активам банка;

- чистая процентная маржа (ЧПМ) - характеризует возможность банка получать доход, а именно дифференциальный процентный доход, в процентах к чистым активам. Рассчитывается как соотношение чистого процентного дохода к активам банка;

- рентабельность капитала (ROE) - отражает эффективность использования банковских средств. Низкое значение данного показателя характеризуется тем, что инвестиционная политика банка достаточно консервативна.

Проведем оценку доходности на примере Сбербанка с помощью коэффициентного анализа. Для начала определим место Сбербанка в

банковской системе России на основе показателя чистой прибыли на 1 октября 2017 года.

На рисунке 1 представлен объем крупнейших банков России по размеру чистой прибыли на конец третьего квартала 2017 года. Как мы видим, в этом рейтинге лидирующую позицию занимает ПАО Сбербанк с объемом прибыли 506446440 тыс. рублей, в то время как наиболее ближайший конкурент Банк ВТБ (ПАО) показал результат в размере 128159136 тыс. рублей.

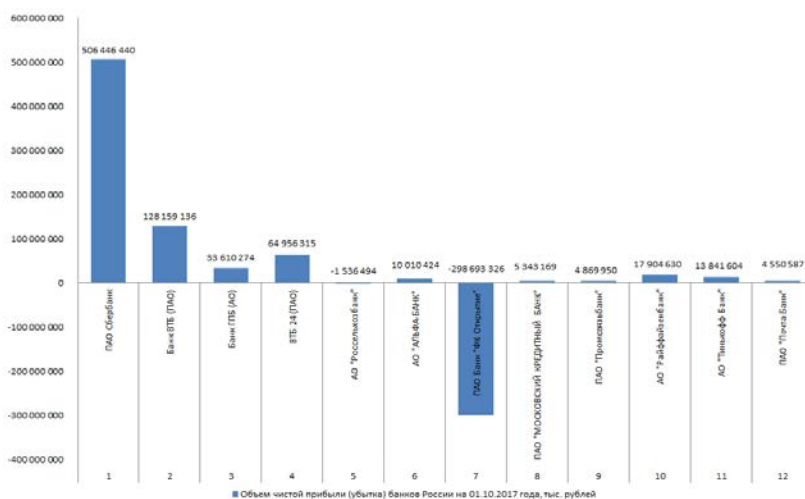


Рисунок 1 - Объем чистой прибыли (убытка) банков России на 01.09.2017 года, тыс. рублей

Исходя из вышесказанного, целесообразно рассчитать и проанализировать основные показатели прибыльности (табл. 1).



Таблица 1 - Коэффициентный анализ доходности Сбербанка за 2012-2016 гг.

Показатель		Чистая прибыль, млрд рублей	Рентабельность капитала (ROE), %	Рентабельность активов (ROA), %	Чистая процентная маржа (NIM), %	Расходы к доходам (CIR), %	Стоимость риска (COR), %
Значение	2012	347,9	24,2	2,7	6,1	48,7	0,2
	2013	362,0	20,8	2,2	5,9	46,0	1,1
	2014	290,3	14,8	1,4	5,6	43,2	2,3
	2015	222,9	10,2	0,9	4,4	43,7	2,5
	2016	541,9	20,8	2,1	5,7	39,7	1,8
Отклонение	2013-2012	-4,1	-3,4	-0,5	-0,2	-2,7	0,9
	2014-2013	-71,7	- 6	-0,8	-0,3	-2,8	1,2
	2015-2014	-67,4	-4,6	-0,5	-1,5	0,5	0,2
	2016-2015	319	10,6	1,2	1,3	-4	-0,7

Проведенные расчеты показали, что за анализируемый период финансовое состояние ПАО "Сбербанк" оказалось нестабильным. Некоторые рассчитанные показатели имели нисходящую тенденцию на протяжении нескольких лет. В частности, чистая прибыль снизилась на 125 млрд. рублей за 4 года: в 2012 году она составила 347,9 млрд. рублей, в 2013 году – 362,0 млрд. рублей, в 2014 году – 290,3 млрд. рублей, в 2015 году – 222,9 млрд. рублей.

Однако, в 2016 году произошел существенный рост чистой прибыли на 319 млрд. рублей по сравнению с 2015 годом. А за 11 месяцев 2017 года наблюдается рост уже до 624,2 млрд. рублей (на 29% по сравнению с уровнем 2016г.).

Анализируя чистую процентную маржу за 2012-2015 гг. для лучшего понимания ситуации, видим, что она также уменьшилась. В начале периода маржа была равна 6,1%, а на конец периода – 4,4%. Но в 2016 году по сравнению с 2015 годом произошел значительный рост

данного показателя на 1,3%, что отражает повышение эффективности проводимых банком активных операций.

Анализируя рентабельность капитала и рентабельность активов с 2012 по 2015 год можно прийти к выводу, что данные показатели с каждым годом существенно снижались. Так, например, рентабельность капитала в 2012 году составила 24,2%, в 2013 году – 20,8%, в 2014 году - 14,8%, в 2015 году – 10,2%. Показатель рентабельности активов в 2012 году был равен 2,7%, в 2013 – 2,2%, в 2014 году - 1,4%, в 2015 году - 0,9%. Однако, в 2016 году по сравнению с 2015 годом произошел рост данных показателей: рентабельность капитала выросла на 10,6%, а рентабельность активов на 1,2%.

Для определения основных направлений повышения доходности необходимо не только проанализировать соответствующие показатели, а еще и определить факторы, влияющие на них. Я. Ревич в своей работе определяет ключевые факторы влияния на прибыльность банка: рациональная структура коммерческого банка; высокое качество менеджмента и маркетинговая активность; кадровый потенциал коммерческого банка; мотивация труда банковского персонала [3].

Несомненно, высокое качество менеджмента и маркетинговая активность являются одним из ключевых факторов влияния на доходность. В условиях большой конкуренции на рынке банковских услуг в Российской Федерации, банки стали более внимательными к каждому клиенту, а высокое качество менеджмента, соответственно, способствует эффективному планированию деятельности и внедрению мероприятий, которые в долгосрочной перспективе не только решат проблемы, но и укрепят положение банка на рынке среди конкурентов.

Кроме указанных выше факторов, существуют более важные и первоочередные факторы влияния на доходность, такие как, структура кредитного портфеля и управления им, покрытие полученными доходами процентных и управленческих расходов, и тому подобное.

Учитывая данный факт, банкам целесообразно разрабатывать стратегию прибыльности своей деятельности исходя из следующих составляющих:

1. Стратегия управления организационной структурой и рисками:
  - a) создание многоуровневой системы управления банком с четким определением функций всех отделений;
  - b) создание комплексной системы анализа и планирования;
  - c) формирование процесса управления рисками на основе определения единых подходов с использованием информационных технологий.

## 2. Маркетинговая стратегия:

а) создание системы PR с целью закрепления бренда банка и его места в системе общественных отношений;

б) использование информационных каналов размещения рекламы, исходя из цели банка и принципов работы с основными группами клиентов;

с) спонсорство, благотворительность.

## 3. Стратегия контроля:

а) совершенствование системы контроля за проведением банковских операций;

б) усиление валютного контроля;

с) создание системы контроля над деятельностью отдельных структурных подразделений банка и хозяйственной деятельностью в целом.

## 4. Стратегия управления персоналом:

а) совершенствование системы повышения квалификации персонала;

б) внедрение системы планирования карьеры для перспективных работников;

с) создание эффективной системы мотивации сотрудников.

Учитывая все вышеизложенное, было бы целесообразно рассмотреть основы, составляющие рост прибыли банка:

1. Рост группы активов, приносящих процентный доход. Банку нужно привлекать больше заемщиков и увеличивать кредитный потенциал путем увеличения объема привлекаемых ресурсов.

2. Финансовое планирование выступает как один из резервов увеличения прибыли. Финансовое планирование позволяет спрогнозировать доходы и расходы банка на предстоящий период

3. Увеличение собственных средств, что будет способствовать увеличению ресурсов банка и инвестиционного потенциала.

4. Рациональное и эффективное размещение средств банка для обеспечения в дальнейшем его финансовой устойчивости.

5. Формирование страховых резервов, что будет способствовать повышению надежности и стабильности банка, а также уменьшению возможных финансовых рисков.

6. Изучение кредитных рисков для принятия в дальнейшем мер по их снижению, минимизации и устранения.

7. Улучшение уровня профессионализма сотрудников, поскольку от мастерства, грамотного построения управленческих структур зависит дальнейшее эффективное развитие банка.

8. Совершенствование маркетинговой политики банка, основной задачей которой является определение потребностей клиентов и обеспечения условий, способствующих привлечению новых клиентов, расширению сферы банковских услуг.

9. Расширение форм кредитования малого и среднего бизнеса с привлечением небанковских финансовых учреждений; широкий территориальный охват населения кредитными услугами, в том числе с применением накопительных инвестиционных схем - пенсионных счетов, счетов на оплату обучения и приобретение жилья.

Кроме того, нестабильное политическое положение в стране существенно влияет на финансовое положение банков. Поэтому необходимо дополнительное изучение зарубежного опыта ведущих экономистов и банкиров с целью изоляции доходов банков от политических сил государства. Формируя стратегию банка по достижению определенных размеров прибыли, необходимо рассматривать ее не как пассивно полученные доходы, а как результат, полученный благодаря грамотно выстроенному стратегическому планированию и своевременно внедренным инновациям.

#### **Список литературы:**

1. Дворецкая А.Е. Деньги, кредит, банки // М.: Юрайт, 2016, 480 с.
2. Годовой отчет Сбербанка [Электронный ресурс] - Режим доступа: [http://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/pdf/stockholders/2017/Godovoy\\_otchet\\_Banka\\_za\\_2016\\_god.pdf](http://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/pdf/stockholders/2017/Godovoy_otchet_Banka_za_2016_god.pdf).
3. Ревич Н.Я. Стратегии управления доходностью банка // Вестник Украинской академии банковского дела. Сумы, 2013, №2 (35), С. 75-80.
4. Глаголев С.Н., Дорошенко Ю.А., Бухонова С.М. и др., под общ. ред. Дорошенко Ю.А. Стратегический менеджмент: теория, методология, практика // Белгород: изд-во БГТУ, 2013, 167 с.
5. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.cbr.ru/credit/main.asp>

## ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В РОССИИ

**Ремизова И.Н., канд. экон. наук, доцент**  
*Белгородский государственный технологический  
университет им. В.Г. Шухова*

При взаимодействии государства и бизнеса, в каком бы виде оно не проявлялось, всегда определяющим является вопрос кто выступает инициатором. Пожалуй, самым ярким примером государственной инициативы является государственно частное партнерство (ГЧП).

Когда в 2009 году по инициативе крупных финансовых и экспертных предприятий было открыто Некоммерческое партнерство, целью которого было заявлено укрепление связей между сторонами, реализующими инфраструктурные проекты для совершенствования в отечественной экономике методов и способов осуществления государственно-частного партнерства, этот процесс обратил на себя внимание, заставив более пристально изучать принципы его реализации.

Государственно-частное партнерство представляет собой модель реализации инвестиционных проектов (чаще всего инфраструктурного направления) на взаимовыгодных условиях для бизнеса и государства. При таком формате государство становится собственником готового объекта, не затрачивая средства и время на процесс его строительства или реконструкции, а представитель бизнес-среды возможность получать прибыль от эксплуатации построенного объекта.

Хотя в России на сегодняшний день наиболее распространена концессия, как форма реализации государственно-частного партнерства, вариативность их существенно шире (рисунок 1 и 2).

Стоит отметить, что популярность в нашей стране набирают такие иные формы партнерства государства и бизнеса, как использование средств Инвестиционного фонда РФ, создание особых экономических зон и технопарки.

Вместе с тем, говорить о каком-то революционном новаторстве в вопросе взаимодействия государства и частного сектора, было бы большой ошибкой.

Этому процессу гораздо больше заявленного десятилетия и даже нескольких десятилетий.

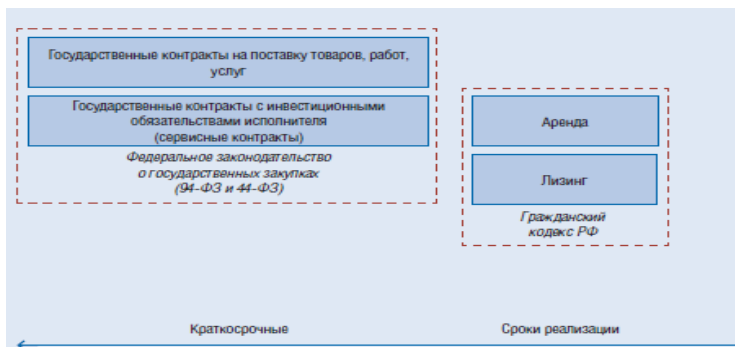


Рисунок 1 - Краткосрочные формы реализации государственно-частного партнерства в России

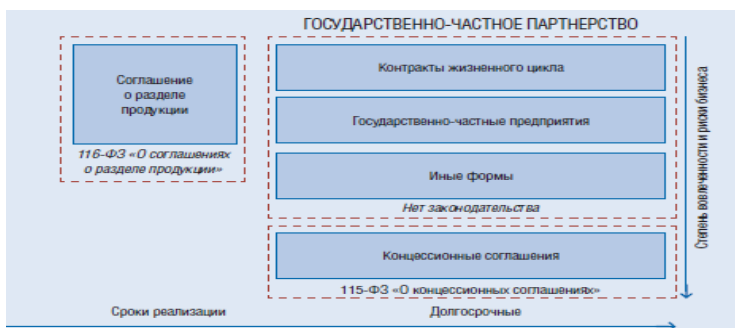


Рисунок 2 - Долгосрочные формы реализации государственно-частного партнерства в России

Поскольку история проектов государственно – частного партнерства в ряде стран Центральной Европы, Соединенных штатах Америки и странах Латинской Америки имеет за спиной не одно столетие, а заключение соглашений публичного и частного секторов экономики для решения проблем создания и функционирования инфраструктуры, особенно в транспортной сфере, имеет многолетние традиции в мировом финансово-экономическом пространстве, то речь идет о том, что только для нашей страны это сравнительно «молодой» вид проектной деятельности.

Как понятие «государственно-частное партнерство» родилось и стало самостоятельным элементом в США. На начальных этапах под

ним подразумевалось совместное государственное и частное финансирование образовательных программ.

Однако, в начале 50-х годов прошлого столетия сфера применения государственно-частного взаимодействия расширилась и стала относиться также к финансированию объектов общественного пользования, а еще через 10 лет, получив широкое распространение в зарубежной экономической теории, это понятие использовалось для обозначения государственно-частных организаций, занимающихся модернизацией больших и средних городов.

Некоторые формы государственно-частного партнерства не новы и для России. Так, в XIX веке были широко распространены концессии. В 1836 г. император Николай I предоставил концессию на строительство железнодорожной ветки из Петербурга в Царское Село Францу Антону фон Герстнеру. Для осуществления столь смелых по тем временам планов, строителю были бесплатно предоставлены земельные участки и гарантии.

Что касается наших дней, то впервые схема государственно-частного партнерства в Российской Федерации была применена в процессе строительства современной станции аэрации в московском районе Южное Бутово в 1998г. Строительство этой станции осуществлялось немецким предприятием SHW Holter Wassertechnik.

Станция свыше десяти лет являлась собственностью компании. SHW Holter Wassertechnik получала средства за ее эксплуатацию, после чего передала ее муниципалитету.

Также, можно вспомнить такие известные отечественные проекты, реализованные в виде концессии или государственно-частного партнерства, как платные автомагистрали в Санкт-Петербурге, системы взимания платы с грузовых автомобилей «Платон» и автодорога между Москвой и Северной столицей.

В настоящее время по статистическим данным Единой информационной системы государственно-частного партнерства в России зарегистрированы около полутора тысяч проектов государственно-частного партнерства, из которых успешно были реализованы, то есть, переведены на стадию эксплуатации, чуть меньше 500.

Подавляющее большинство проектов, реализующихся в настоящее время, относятся к коммунальной сфере. В то же время в сфере энергетики реализуется порядка 130 проектов, в области транспорта – 81 и оставшаяся часть проектов относятся к сфере социальной инфраструктуры.

Переводя указанные данные в плоскость объема частных инвестиций в государственно-частное партнерство, получим цифру в

11,9 миллиардов долларов, из которых около 750,5 миллионов долларов направлены на проекты регионального уровня.

Хотелось бы отметить, что с 2012 года применяется методика составления рейтинга регионов Российской Федерации по уровню развития государственно-частного партнерства. Он формируется каждый год и занимает не последнее место при расчете показателей Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах страны.

Для мониторинга и оценки проведенной работы с инфраструктурными проектами в рамках государственно-частного партнерства, в 2013 году создана единая информационная система по вопросам развития государственно-частного партнерства.

Более того, начиная с 2013 года, ежегодно проводится инфраструктурный конгресс «Российская неделя ГЧП» и некоторые отраслевые мероприятия, такие как: Стратегический форум «Транспортные системы России», Общероссийский форум «Частные операторы коммунальной инфраструктуры», а также Национальная премия в сфере инфраструктуры «РОСИНФРА».

Годом позже Министерство экономического развития инициировало разработку и внедрение стандартов государственно-частного партнерства на территории большинства субъектов страны. По данным прошлого года этот стандарт успешно используется в 52 субъектах Российской Федерации.

Поскольку развитие государственно-частного партнерства и заключение договоров в данном формате явился одной из важнейших направлений развития экономики, по инициативе Президента РФ В.В. Путина, являющегося председателем Наблюдательного совета агентства стратегических инициатив, весной текущего года была запущена программа, реализуемая совместно с Советом Федерации и Агентством стратегических инициатив поддержки проектных инициатив, которая ставит своей целью качественный отбор перспективных проектов, работающих по системе государственно-частного партнерства по всей стране и оказание всесторонней поддержки в старте таких проектов.

Также, в середине 2017г. при поддержке Минэкономразвития России и Торгово-промышленной палаты Российской Федерации для всеобщей систематизации шагов всех участников процесса на территории Российской Федерации, развития системы его реализации, а также создания новых подходов к совершенствованию процедуры государственно-частного партнерства произошла реорганизация «Центра развития государственно-частного партнерства» с созданием самостоятельной структуры - «Национальный Центр ГЧП».



Впрочем, не все эксперты согласны со столь радужными откликами в этом вопросе. Выше, мы отмечали, что наиболее распространенной формой государственно-частного партнерства в России является концессия. Однако, весной этого года в одном из интервью журналистам глава Федеральной антимонопольной службы РФ отметил, что значительное количество договоров, заключенных в форме концессии являются лишь ее имитацией. «Все расходы концессионера компенсируются за счет бюджетов платой концедента, при этом частная компания не вкладывает своих средств», - отметил глава ФАС.

В заключение отметим, что ГЧП можно рассматривать в качестве одного из основных инструментов достижения поступательного экономического развития страны. Так или иначе, но использование механизмов государственно-частного партнерства приобретает все более активное распространение в России и можно с уверенностью сказать, что наличие острых углов только усилит совершенствование и доработку подходов к осуществлению такого вида взаимодействия государства и предпринимательства.

Достичь конкретных результатов высокого качества возможно только при сбалансированной инвестиционной политике в сочетании с сильными сторонами государственного и частного секторов.

#### **Список литературы:**

1. Государственно-частное партнерство. [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://krkk.pro/gchp.html> (дата обращения: 24.04.2017).
2. Государственно-частное партнерство. [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <https://postnauka.ru/longreads/26517> (дата обращения: 24.04.2017).
3. Ильин И.Е. Государство и бизнес: в русле взаимовыгодного партнерства // "Организация продаж банковских продуктов", 2009, № 1.
4. Государственно-частное партнерство: теория и практика. [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://instiluliones.com/general/1079-aosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html> (дата обращения 24.04.2017).
5. Государственно-частное партнерство. [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: [http://economy.gov.ru/minec/activitv\\_sections\\_privgovpart\\_nerdev](http://economy.gov.ru/minec/activitv_sections_privgovpart_nerdev).
6. Дорошенко Ю.А., Голиков П.Г. Координация и управление инвестиционными проектами на уровне региона// Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права, 2008. №3.

## ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

**Ряпухина В.Н., канд. экон. наук, доц.**

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

Социально-экономическое развитие региона тесно связано с технологическим укладом и инновационной деятельностью, которая осуществляется на платформе инновационного потенциала. Следует признать, что категория «инновационный потенциал» является не до конца оформленной в современной науке.

Некоторые авторы делают акцент на свойствах латентности потенциала, считая, что инновационный потенциал определяется факторами и условиями, концентрирующими скрытые, но не в полной мере используемые накопленные резервы региона [1]. Другие, исключая процессы диффузии, приравнивают его к научно-техническому потенциалу региона, в состав которого входят технологические, научно-исследовательские, проектно-конструкторские организации, экспериментальные производства, учебные заведения, сотрудники и технологические средства [2]. Мы полагаем, что инновационный потенциал региона обусловлен совокупностью условий и возможностей региональной экономической системы инициировать, разрабатывать, внедрять и распространять социально значимые новшества в текущей и долгосрочной перспективе.

Трудности при исследовании инновационного потенциала возникают из-за наличия в его составе не только материальных компонентов, но и неcodифицированных составляющих (например, знаний, представлений, опыта, культуры и пр.). Отмечается необходимость «творческого напряжения» [10], позволяющего сориентироваться инновационной системе региона в условиях неопределенности.

Наращивание регионального инновационного потенциала – процесс длительный, характеризуемый постепенностью и кумулятивностью инновационных процессов, предполагающий непрерывное обучение всех специалистов инновационной сети. Б.А. Лундвалл отмечает интерактивность процесса накопления знаний, что обуславливает необходимость улучшения связей между различными субъектами инновационной деятельности, развития кроссдисциплинарности [9]. Инновационный потенциал региона также

зависит от степени интеграции технологических и организационных инноваций, выработанных в различных секторах экономики как внутри, так и за пределами региона [7]. В данном контексте уместно упомянуть, что эффективность региональной производственной системы находится в тесной взаимосвязи с внутрифирменными затратами, транзакционными издержками и издержками «неторговых взаимозависимостей» [11], величина которых, в частности, зависит от существующих норм, ценностей, деятельности государственных учреждений.

Современные исследователи связывают инновационный потенциал региона также и с институциональными отношениями, содействующими всем экономическим, социальным и культурным процессам в регионе, обеспечивая основу для взаимодействия социальных и экономических сетей. Вводится понятие «институциональной плотности» [3] или вовлеченности формальных и неформальных институтов в инновационные процессы. Институциональную плотность определяют количеством институтов, ориентированных на развитие региона, степенью и характером их взаимодействия по поводу развития региона, распространения информации и создания инноваций [6]. Высокая плотность институтов снижает неопределенность, повышает уровень доверия субъектов инновационной деятельности, стимулирует предпринимательство, консолидирует региональную промышленность и, в конечном счете, создает «умный регион» [5].

Представление инновационного потенциала как совокупности условий и ресурсов неизбежно связывает его с инновационной средой, которую можно представить, как набор неформальных отношений, формирующих имидж территории, ее привлекательность для представителей других регионов, а также отношения и мнения резидентов о своей территории [4]. Р. Каманья указывает также на то, что чувство принадлежности к региону и его высокие «внутренние» оценки повышают инновационный потенциал. Существует мнение, что инновационная среда складывается только в тех географических пространствах, где имеет место высокое качество жизни и развиты внешние связи, способствующие взаимной интеграции производственных систем и промышленной культуры, а также формированию систем коллективного обучения, позволяющих накапливать знания, получать доступ к информации, развивать новейшие компетенции и навыки [8]. На наш взгляд, данный аспект подчеркивает высокую значимость социальной составляющей

инновационного потенциала региона, измерение которой связано со сложностями в силу ее емкости и трудности всеобъемлющего ее описания.

Таким образом, в новых исследованиях инновационный потенциал региона базируется на сформированных инновационных сетях, на социальной сплоченности, обусловленной взаимодействием, доверием и общими ценностями. Инновационный потенциал определяется восприимчивостью региона к изменениям в социальной, экономической, экологической среде, способностью инновационных сетей распространять инновации и знания, восстанавливать и создавать новые ресурсы.

#### Список литературы:

1. Николаев А.И. Инновационное развитие и инновационная культура // Наука и наукознание. 2001. № 2. С. 54-65.
2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.
3. Amin A., Trift N. Globalization, Institutional "Thickness" and the Local Economy. *Managing Cities: The New Urban Context*, 1995. pp. 91-108.
4. Camagni R. Local "milieu", uncertainty and innovation networks: Towards a new dynamic theory of economic space. *Innovation networks: Spatial perspectives*. London, 1991. P. 121-144.
5. Cooke P, Morgan K. Growth regions under duress: renewal strategies in Baden-Wurtemberg and Emilia-Romagna, in *Globalization, Institutions and Regional Development in Europe*, 1995. pp. 91-117.
6. Keeble D., Lawson C., Moore B., Wilkinson F. Collective learning processes, networking and 'institutional thickness' in the Cambridge region. *ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge*, 1999. pp. 319-332.
7. Kline S., Rosenberg N. An overview on Innovation, in Landau R, Rosenberg N (editors). *The Positive Sum Strategy*. Washington D.C. National Academy Press, 1986. pp. 275-306.
8. Kostiainen J. Urban Economic Development Policy in the Network Society. *Tekniikan akateemisten liitto*. Tampere, 2002. 309 p.
9. Lundvall B.-A. National Innovation Systems - Analytical Concept and Development Tool. *Industry and Innovation*, 14:1, 2007. pp. 95-119.
10. Sotarauta M. Leadership and the City: Power, Strategy and Networks in the Making of Knowledge Cities. *Routledge*, 2015. 174 p.
11. Storper M. The Resurgence of regional Economics, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies, *European Urban and Regional Studies* 2, 1995. pp. 191 -221.

## РАЗВИТИЕ РЫБОВОДСТВА В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

**Самылина В.Г., канд. экон. наук, доц.**  
*Вологодский государственный университет*

Рыбное хозяйство вносит важный вклад в обеспечение национальной продовольственной безопасности. Снабжение населения продуктами питания на основе рыбы и морепродуктов в необходимом количестве, высокого качества и по доступным ценам должно стать главной задачей, как добывающей отрасли рыбного хозяйства, так и перерабатывающих предприятий.

Стратегические преимущества рыбохозяйственной отрасли связаны с широким ассортиментом выпускаемой продукции для населения, наличием производственных мощностей, сырья и переработки, высококвалифицированных кадров.

Территория Вологодской области относится к бассейнам трех морей и распределяется в соотношении: Белое море (бассейны рек Северной Двины и Онеги) – 70%, Каспийское море (бассейн реки Волги) – 22%, Балтийское море (бассейн озер Онежского и Ладожского) – 8 %.

В области насчитывается около 20 тысяч рек и ручьев и более 5 тысяч озер. Наиболее крупными реками являются Сухона, Юг, Кубена, Шексна, Суда, Молога [1].

Наибольшее число озер расположено в западной части области. Наиболее крупными являются Белое, Воже, Кубенское, а также Рыбинское и Шекснинское водохранилища.

Рыбохозяйственный водный фонд Вологодской области включает 662,3 тыс. га водных объектов, в том числе озера: 416,6 тыс. га, реки и ручьи – 110,1 тыс. га, водохранилища и другие искусственные водоемы – 135,6 тыс. га [2].

По данным Вологодской лаборатории ФГНУ «ГосНИОРХ» суммарная биологическая масса всех видов рыб в водных объектах области составляет около 40 тыс. т. Ежегодный естественный прирост ихтиомассы 3-4 тыс. т. Столько же рыбы можно ежегодно добывать. Максимальный вылов рыбы за 81-годовой учетный период (1936 – 2016 годы) составил 4,1 тыс. т, а среднегодовой вылов – около 2 тыс. т [1].

Рыбные ресурсы Вологодской области сосредоточены во внутренних водоемах. В поверхностных водах области обитает 58 видов рыб, а с учетом подвидов 80 форм. К используемым биологическим ресурсам поверхностных вод Вологодской области относятся, прежде

всего, рыбы и в незначительных объемах узкопалый и широкопалый речные раки.

К основным промысловым рыбам относятся: путинные (корюшка, снеток); крупночастиковые (лещ, щука, судак, налим); мелкочастиковые (плотва, окунь, ерш, синец, чехонь, язь); ценные промысловые (сиг, ряпушка). Есть в водоемах и особо ценные (охраняемые) виды рыб: стерлядь, нельма, нельмушка, форель, лосось, паляя.

В целях осуществления промышленного рыболовства в долгосрочное пользование предоставлено 75 рыбопромысловых участков на озере Белом, Кубенском, Онежском, Воже, Рыбинском и Шекнинском водохранилищах, а также на малых водоемах озерах: Ковжском, Щучьем, и на реках Шексне, Мологе, Модлоне.

В таблице дана характеристика общих уловов рыбы во внутренних водоемах и водотоках Вологодской области за период с 2005 по 2016 год [1, 5, 6].

Таблица - Характеристика общих уловов рыбы во внутренних водоемах Вологодской области

Наименование водных объектов	Суммарные уловы по годам, т					2016 г. к 2005г., %
	2005г	2010г	2014г	2015 г.	2016 г.	
Озеро Белое	200,0	681,0	798,5	762,5	808,3	в 4 раза
Озеро Кубенское	231,0	162,0	180,3	187,4	183,7	81,1
Озеро Воже	135,0	82,0	57,9	68,1	64,0	47,4
Озеро Онежское (в границах Вологодской области)	481,0	351,0	115,4	228,2	267,0	55,5
Рыбинское водохранилище (в границах Вологодской области)	382,0	301,0	247,2	279,2	376,9	98,7
Шекнинское водохранилище	143,0	153,0	94,4	90,8	95,3	66,6
Малые реки и озера	68,0	55,0	14,9	14,9	14,6	21,5
В целом по Вологодской области	1640,0	1759,0	1508,6	1631,1	1809,8	110,35

Анализ приведенных данных в таблице показывает, что общий (суммарный) улов рыбы во внутренних водоемах и водотоках увеличился 10,35% к уровню 2005 года. Это увеличение произошло за счет существенно возросших уловов рыбы на озере Белом. По остальным водным объектам наблюдается снижение уловов, особенно по малым рекам и озерам.

Таким образом, запасы рыбных ресурсов, имеющих в Вологодской области, используются в среднем на 45%.

Почти 80% вылова рыбы в области приходится на 4 района: Белозерский (26,4%), Череповецкий (20,7%), Вашкинский ((18,0 %), Вытегорский (14,7%). В других районах, таких как Вологодский, Кирилловский, Усть-Кубинский, Шекснинский, Вожегодский, Устюженский доля рыбного хозяйства в экономике могла бы также занимать значительную стабильную часть. По основным рыбодобывающим районам вылов на душу населения составляет от 15 до 35 кг в год при медицинской норме 18-22 кг в год на 1 человека. Отсюда, следует, что ряд районов Вологодской области в состоянии обеспечить себя рыбой и рыбной продукцией полностью и даже вывозить за пределы области в другие субъекты [3].

В Вологодской области реализуются мероприятия по созданию условий для рыбоводных организаций по увеличению объемов товарного выращивания водных биоресурсов. Так, в 2016 году проведено обследование и подготовлено рыбоводно-биологическое обоснование 2 водоемов Усть-Кубинского района в целях пригодности их для осуществления товарного рыбоводства. По результатам аукционов, из ранее сформированных рыбоводных участков, предоставлено в пользование 3 рыбоводных участка в Белозерском и Вожегодском муниципальных районах. Основными объектами выращивания стали лососевые (форель), карповые и незначительно осетровые [4].

В области имеется положительный опыт ведения рыбоводства на промышленной основе. В пгт Кадуй Вологодской области на теплых водах Череповецкой ГРЭС расположено Кадуйское рыбоводное хозяйство (ООО РТФ «Диана») – полносистемное рыбоводное хозяйство садкового типа. Предприятие получает пищевую икру от собственного маточного стада осетровых рыб. На рыбной ферме в поселке Кадуй выращивают такие редкие виды, как ленский, сибирский, русский осетр, стерлядь и белуга.

В настоящее время ООО РТФ «Диана» является самым крупным в России осетроводческим хозяйством. Здесь используется метод прижизненного получения икры. Осетры в среднем живут до 60 лет и могут вырастать до нескольких метров в длину. За свою жизнь одна особь дает десятки килограммов икры. Рыночная стоимость килограмма достигает 100 тыс. руб. В настоящее время на рыбоводной ферме в год получают примерно 25 т черной икры, то есть рост к уровню 2010 года больше, чем в 3 раза.

Предприятие «Диана» реализует проект по увеличению объемов производства черной икры до 40 т в год, в связи, с чем Вологодская область сможет стать одним из мировых лидеров по производству икры.

Начиная с 2014 года, в Вологодской области проводятся мероприятия по искусственному воспроизводству водных биологических ресурсов в водоемах. Так, например в 2016 году было выпущено 12,5 тыс. стерляди в реку Мологу, кроме того, в реку Сухону 6,3 тыс. сеголеток, в реку Вагу – 13,2 тыс. единиц.

В 2017 год выпуски были осуществлены в бассейны рек Сухоны и Ваги.

Воспроизводство касается не только стерляди, но и других ценных видов рыб. В 2016 году было выпущено в Рыбинское водохранилище 150 тыс. личинок щуки и 50 тыс. сазана, в Белое озеро 2,5 млн личинок щуки, в реку Кубену 36 тыс. сеголеток нельмы [4].

Объем выращенной товарной рыбы (каarp, осетр) составил за 2016 год 90 т, кроме того, клариевый сом – более 2,5 т. В целом по области это в 1,6 раза больше чем было 2010 году.

Проанализировав имеющийся потенциал рыбохозяйственного комплекса, можно сделать вывод, что при его полном использовании можно решить задачу импортозамещения и обеспечить физическую и экономическую доступность рыбной продукции как источника белка животного происхождения, содержащего незаменимые аминокислоты. Ресурсный потенциал отрасли позволяет ставить задачу дальнейшего увеличения объемов добычи водных биологических ресурсов на 55% по сравнению с текущим уровнем до 3,5-4,0т.

По нашему мнению, биолого-технические меры обязательно должны быть дополнены экономическими мерами регулирования рыбного промысла.



### Список литературы:

1. Доклад о состоянии и охране окружающей среды Вологодской области в 2016 году // Правительство Вологодской области, Департамент природных ресурсов и охраны окружающей среды Вологодской области. Вологда, 2017. 250 с.
2. Комплексный территориальный кадастр природных ресурсов Вологодской области. Выпуск 21 (на 01.01.2017) // Департамент природных ресурсов и охраны окружающей среды Вологодской области. Вологда, 2017. 488 с.
3. Об утверждении рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания: приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 19 августа 2016 года N 614н [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/420374878>
4. Отчет Департамента сельского хозяйства и продовольственных ресурсов в Вологодской области за 2016 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://vologda-oblast.ru/>
5. Регионы России. Социально-экономические показатели 2017: стат. сб. // М.: Росстат., 2017. 1402 с.
6. Самылина В.Г. Природопользование на Европейском Севере России: монография // Вологда: Изд-во Вологодского гос. ун-та, 2016. 213 с.

## **КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ**

**Селивёрстов Ю.И., д-р экон. наук, проф.**

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

В современном мире все чаще наблюдается тенденция к интеграции – интеграции социальной, экономической, политической. В этих условиях различные сферы общества, развивавшиеся до настоящего момента, практически отдельно друг от друга начинают проявлять потребность к взаимодействию, находя друг в друге реальные ресурсы для дальнейшего развития.

Решение масштабных задач по ускорению темпов роста экономики Российской Федерации невозможно без активного использования механизмов инновационного развития, государственно-частного партнерства, энергоэффективности и энергосбережения, поддержки малых и средних форм предпринимательства. В наиболее полной мере указанные механизмы реализуются в форме кластеров, выступающих действенным инструментом повышения конкурентоспособности экономики [3]. Кластерные объединения организаций являются специфической формой территориальной интеграции самостоятельных экономических субъектов, система управления которыми характеризуется высокой сложностью из-за многообразия управляющих субъектов (органы государственной власти, центры кластерного развития, представители бизнеса и др.).

В мировой практике признана эффективность кластерного подхода как инструмента повышения конкурентоспособности национальных и региональных экономик на основе их внутренней кластеризации. Основными преимуществами кластерного развития могут быть названы [5]:

- а) повышение эффективности функционирования организаций вследствие концентрации на одной территории;
- б) сокращение издержек вследствие совместного использования ресурсов (например, центры общего пользования оборудования, совместный маркетинг и т.д.);
- в) повышения эффективности взаимодействия компаний сектора: активизация информационного обмена, инновационной деятельности, прямого сотрудничества;
- г) более широкие привлечения инвестиций в кластерные проекты;

д) консолидация усилий органов власти по поддержке компаний, занятых в секторе креативных индустрий.

Важной особенностью кластеров является то, что при формировании интеграционных связей с научной, финансовой и производственной сферой они дают возможность развития организациям малого бизнеса, входящим в кластерную структуру и участвующим в производстве его конечного продукта.

Среди множества идей и концепций, возникших в рамках этого нового подхода, наиболее значимым являются работы Майкла Портера, посвященные кластерам [1,2]. Его теория кластеров стала общепризнанной концепцией в данной области знаний, и кластерная модель Портера используется при разработке экономической политики во всем мире, будучи и инструментом повышения конкурентоспособности экономики региона или страны в целом.

По определению М. Портера, «кластеры – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций» [1].

Методика определения кластера, согласно М. Портеру, состоит из трех стадий:

*1) устанавливается состав кластера:*

- сначала определяется его ядро - крупная фирма или группа сходных фирм, от которых по вертикали строятся технологические цепочки взаимосвязанных с ними ниже- и вышестоящих предприятий;

- затем по горизонтали по отношению к ядру определяются производства, проходящие через общие каналы или создающие побочные продукты и услуги;

- дополнительные горизонтальные цепочки устанавливаются на базе использования общих факторов производства, технологий и общих поставок;

*2) выделяются групповые образования внутри кластера, в особенности организации, обеспечивающие для него специализированные навыки, технологии, информацию, капитал и инфраструктуру — все то, что является основой получения конкурентных преимуществ;*

*3) определяются правительственные и иные законодательные структуры, влияющие на поведение участников кластера путем формирования правил, норм, стимулов, от которых зависит характер и интенсивность местной конкуренции.*

В отличие от обычных форм кооперационно-хозяйственных взаимодействий малого, среднего и крупного бизнеса, кластерные системы характеризуются следующими особенностями [6]:

- наличие крупного предприятия-лидера, определяющего долгосрочную хозяйственную и иную стратегию всей системы;
- территориальной локализацией основной массы хозяйствующих субъектов-участников кластерной системы;
- устойчивостью хозяйственных связей хозяйствующих субъектов-участников кластерной системы, доминирующим значением этих связей для большинства ее участников;
- долговременной координацией взаимодействия участников системы в рамках ее производственных программ, инновационных процессов; основных систем управления, контроля качества и др.

При подготовке государственных нормативных актов под *инновационным территориальным кластером* принято понимать совокупность размещенных на ограниченной территории предприятий и организации (участников кластера), которая характеризуется наличием:

- научно-производственной цепочки в одной или нескольких отраслях, объединяющей участников кластера;
- механизма кооперации и координации деятельности участников кластера;
- синергетического эффекта, выраженного в повышении экономической эффективности и результативности деятельности каждого предприятия или организации за счет высокой степени их концентрации.

В экономической литературе это понятие рассматривается в более широком контексте и инновационный кластер может определяться как:

- а) группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в сфере инноваций, безотносительно технологической специализации, взаимодополняющих друг друга и способствующих развитию как каждого элемента кластера, так и инновационного потенциала в целом;
- б) концентрация предприятий, научных, образовательных организаций, связанных между собой отношениями сотрудничества в инновационной сфере с целью обеспечения наибольшей эффективности и конкурентоспособности;
- в) устойчивое партнерство взаимосвязанных предприятий, учреждений, организаций, отдельных граждан с преобладающим инновационным эффектом;
- г) неформальное объединение усилий различных организаций, в

первую очередь промышленных компаний, научных организаций и университетов, государственных структур), способных осуществлять трансфер новых знаний, продуктов и технологий, преобразуя их в инновации, востребованные рынком.

Таким образом, региональный инновационный кластер можно рассматривать как размещенные на территории региона и связанные инновационным процессом субъекты инновационной деятельности (промышленные компании, исследовательские центры, университеты, малые инновационные предприятия, индивидуальные предприниматели, органы государственного управления и др.), непрерывно осуществляющие создание, внедрение и распространение инноваций и способные принести экономике региона синергетический положительный эффект. Объединение в инновационный кластер формирует строго ориентированную систему распространения новых знаний, технологий и инноваций. При этом важнейшим условием эффективной инновационной деятельности является формирование устойчивых связей между всеми участниками кластера. Инновационная структура кластера способствует снижению совокупных затрат на исследования и разработку новшеств с последующей их коммерциализацией за счет высокой эффективности производственно-технологической структуры кластера.

Так, по мнению М.Ю. Шерешевой [7], для формирования инновационного кластера в регионе необходимо выполнение следующих условий:

- наличие крупных предприятий, на базе которых могут быть апробированы и реализованы в промышленном масштабе инновационные проекты;
- создание условий в регионе для перманентного развития инновационной активности всех участников кластера;
- создание инновационной инфраструктуры для поддержки и развития малого инновационного предпринимательства и обеспечения сотрудничества крупных предприятий с малым и средним бизнесом;
- наличие научно-исследовательского центра, обеспечивающего фундаментальную научную базу для разработки инновационных идей и проектов;
- наличие университета, осуществляющего подготовку и переподготовку кадров для инновационных предприятий кластера;
- возможность использования существующей и построения инновационной транспортно-логистической системы взаимодействия всех участников кластера;

- сформированные традиции делового оборота и практика взаимодействия предприятий на территории региона на основе контрактных взаимоотношений в рамках реализации региональной инновационной политики;

- региональная инновационная политика по формированию спроса на инновационную продукцию предприятий кластера, а также по стимулированию сбыта инновационной продукции как внутри региона, так и за его пределами;

- формирование предпосылок для объединения существующих и потенциальных кластеров в единую систему, которая обеспечит инновационное развитие экономики региона (инновационный кластер рассматривается в данном аспекте как надсистема).

Наиболее успешные инновационные кластеры могут формироваться в тех регионах, где осуществляется или предполагается существенный прорыв в области высокотехнологичного производства с последующим выходом на новые рынки.

Российское правительство в 2012 году заявило о начале реализации кластерной политики в рамках Стратегии инновационного развития до 2020 года. Тогда же премьер-министр Дмитрий Медведев Поручением Правительства Российской Федерации от 28 августа 2012 г. № ДМ-П8-5060 утвердил перечень пилотных инновационных территориальных формирований, которым был присвоен соответствующий статус. В список вошли 25 инновационных кластеров в различных субъектах Федерации, ориентированных на отрасли, приоритетные для будущего стабильного развития этих регионов. В последующие годы этот перечень был расширен до 27 кластеров.

Проекты отбирали на конкурсной основе из 94 заявок, которые поступили от различных территориальных образований, а также производственных и бизнес-структур, технопарков. При формировании кластеров руководствовались четырьмя основными критериями:

1) наличие научно-технологического и образовательного потенциала;

2) наличие производственного потенциала;

3) соответствие определенным стандартам качества жизни и уровня развития транспортной, энергетической, инженерной и жилищной инфраструктуры;

4) уровень организационного развития кластера. Оценивалась эффективность запланированных мероприятий.

Пилотные инновационные проекты, реализуемые в регионах ЦФО, и их основные характеристики представлены в табл. 1.

Таким образом можно сделать следующие выводы:

1. Инновационный кластер является динамичной системой, обеспечивающей саморазвитие на основе реализации синергетического эффекта.

2. Одним из приоритетных направлений развития инновационных кластеров в регионах должно стать формирование инновационного бизнеса, способного осуществить прорывные технологии как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

3. В основу формирования инновационного кластера положено развитие инновационной деятельности промышленных предприятий, обеспечивающих технологическую основу реализации инновационного процесса участниками кластера в результате создания и эффективного функционирования инновационной инфраструктуры.

Таблица 1 – Пилотные территориальные инновационные кластеры в Центральном федеральном округе\*

<b>Регион</b>	<b>Количество участников</b>	<b>Ключевая специализация</b>	<b>Краткое описание основных продуктов</b>
Калужская область	54	Фармацевтика	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проведение доклинических и клинических исследований;</li> <li>- разработка, синтез и внедрение в производство фармацевтических субстанций и радиофармпрепаратов;</li> <li>- промышленное производство готовых лекарственных средств и фармацевтических субстанций, инфузионных растворов и парентерального питания</li> </ul>
Москва, г. Зеленоград	53	Микроэлектроника и приборостроение	<ul style="list-style-type: none"> <li>- микро и нанoeлектроника;</li> <li>- медицинская техника, биомедицина, фармацевтика;</li> <li>- приборы и оборудование промышленного применения;</li> <li>- аппаратура и системы для космоса и авиации;</li> <li>- IT системы, информационные технологии и телекоммуникационное оборудование;</li> <li>- оптика и светотехника</li> </ul>
Московская область, г. Пушкино	68	Специальные промышленные биотехнологии	<ul style="list-style-type: none"> <li>- фармацевтика (разработка нового поколения противовирусных и антибактериальных препаратов, кровезаменителей);</li> <li>- биотехнология для медицины;</li> <li>- биологическое приборостроение (приборы для медицины и медицинской диагностики);</li> <li>- биотехнологии для сельского хозяйства;</li> <li>- защита окружающей среды</li> </ul>



Продолжение табл. 1.

<b>Регион</b>	<b>Количество участников</b>	<b>Ключевая специализация</b>	<b>Краткое описание основных продуктов</b>
Московская область, г. Долгопрудный	25	Фармацевтика	Широкий спектр продукции, начиная от продукции ВПК до ИТ-решений и производства фармацевтических препаратов
Московская область, г. Дубна	80	Ядерные и радиационные технологии	<ul style="list-style-type: none"> <li>- трековые мембраны;</li> <li>- тонкопленочные технологии;</li> <li>- андронная терапия;</li> <li>- ускорители заряженных частиц;</li> <li>- детекторы ионизирующего облучения;</li> <li>- технологии сверхпроводимости;</li> <li>- применение лазерных технологий;</li> <li>- конструкционные композитные материалы;</li> <li>- наноструктурированные композитные материалы;</li> <li>- компетенции мирового уровня в технологиях ракетно- и авиастроения</li> </ul>

\* составлено автором на основании [4]

### Список литературы:

1. Портер М. Конкуренция. – М.: Вильямс, 2006. – 608 с.
2. Портер М. Международная конкуренция. М.: Альпина Паблишер, 2017. – 947 с.
3. Шейкин Д.А. От теории кластеров – к теории кластерного развития регионов: эволюция и проблематика // Креативная экономика. – 2016. - № 11. – С. 1263-1272
4. Инновационные кластеры [Электронный ресурс] Режим доступа URL: [https://cluster.hse.ru/innovative\\_clusters](https://cluster.hse.ru/innovative_clusters) (дата обращения)
5. Концепция создания креативного кластера Санкт-Петербурга. Проект [Электронный ресурс] URL: <http://gov.spb.ru/static/writable/ckeditor/uploads/2012/12/26/concept.pdf>
6. Ферова И.С. Кластерные принципы организации производственного взаимодействия [Электронный ресурс] URL: [http://econom.dgu.ru/Content/files/seminar/2012.09.20\\_15-24-530114673.pdf](http://econom.dgu.ru/Content/files/seminar/2012.09.20_15-24-530114673.pdf)
7. Шерешева М.Ю. Проблемы создания инновационных кластеров в регионах России [Электронный ресурс] Режим доступа URL: <http://riep.ru/upload/iblock/bdb/bdb85cc0a92e7668e7784044027ae78b.pdf> дата обращения: 20.08.2018

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ\***

**Смольникова А.В.**, магистрант

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

Инновация является реализованным на рынке результатом, полученным от вложения капитала в новый продукт или операцию (технологию, процесс). Поэтому при всем разнообразии рыночных новшеств важным условием для их практической реализации в каком-либо деле является привлечение инвестиций в достаточном объеме.

Инновационная деятельность предприятия направлена прежде всего на повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции (услуг).

Инновационная деятельность представляет собой такой вид деятельности, который связан с изменением и трансформацией накопленных знаний в новый усовершенствованный продукт, технологический процесс, используемый в деятельности организации, а также в новый подход к оказываемым услугам, внедряемым на рынок товаров или услуг.

Управление инновационным потенциалом является процессом, который состоит из следующих функций:

- планирование составляющих инновационного потенциала;
- диагностика состояния ресурсов инновационного развития;
- анализ составляющих инновационного потенциала;
- реализация инновационного потенциала.

Диагностика состояния ресурсов инновационного развития позволяет определять возможности и направления внедрения инноваций. Достижение высокой эффективности использования ресурсов инновационного развития возможно за счет реализации долгосрочных конкурентных преимуществ предприятия, связанных с постоянным стратегическим развитием. Современные подходы к оценке состояния ресурсов инновационного развития не обеспечивают надежной возможности сравнения способности к внедрению инноваций предприятиями одной отрасли [3, с.48].

Эффективность осуществления инновационной деятельности на предприятии во многом зависит от наличия адекватного механизма

формирования инновационного потенциала. При этом основным

методологическим подходом к управлению инновационным развитием предприятия должно быть сочетание мер по совершенствованию общего механизма управления предприятия, разработки более эффективных методов управления инновационной деятельностью, современных способов мотивации инновационной активности персонала, его профессионального развития и мотивации инновационной труда [2, с.31].

Под *механизмом формирования* инновационного потенциала предприятия следует понимать систему, сформированную на основе анализа и оценки составляющих инновационного потенциала с учетом факторов внутреннего и внешнего воздействия, принципов, методов, функций управления, используя предложенные инструменты, которые способствуют инновационному развитию предприятия и обеспечивают производство инновационных товаров с высоким уровнем качества [6, с.77].

*Основной задачей* механизма формирования инновационной деятельности является повышение конкурентоспособности продукции и содействие инновационному развитию предприятия. Кроме того, эффективное использование механизма помогает выполнять ряд других задач, из числа которых: налаживание системы управления и регулирования инновационной деятельностью предприятия; ускорение развития инновационной деятельности предприятия; создание действенного мотивационного механизма стимулирования инновационной деятельности, научной и интеллектуальной работы; модернизация системы профессиональной подготовки работников в соответствии с потребностями предприятия.

*Механизм формирования инновационного потенциала* предприятия является достаточно сложным, поскольку объединяет основные элементы инновационной системы предприятия, работает в соответствии с определенными принципами, имеет конкретную цель и задачи, которые достигаются благодаря использованию присущих ему методов и инструментов. В то же время, такой механизм должен предусматривать анализ исследуемого объекта, на основе чего осуществляется прогноз будущего уровня инновационного потенциала предприятия.

*Задачи*, которые ставятся перед механизмом инновационного потенциала, должны формироваться в зависимости от многих факторов, таких, как: наличие ресурсов, состояние рынка, конкурентная среда, технологический уровень предприятия. Кроме того, задача механизма формирования инновационного потенциала предприятия определяются

на долгосрочную и краткосрочную перспективу, в результате чего устанавливаются критерии и параметры управления инновационными процессами на предприятии. На многих предприятиях для конкретизации задачи группируют в целях, то есть выделяют экономические, финансовые и организационные [6, с.78].

Таким образом, успешную реализацию инновационных процессов можно рассматривать как результат успешного сочетания факторов внутренней и внешней среды, применения совокупности методов активизации инновационных процессов, которые выступают в роли мероприятий, направленных на изменение факторов, воздействующих на разные этапы инновационного процесса. [5, с.270].

*Объектом управления* является сложная организационная система формирования инновационного потенциала, которая четко ориентирована на выполнение задач инновационной деятельности предприятия с учетом внешних и внутренних условий.

Сохранение долговременной устойчивости высоких темпов экономического роста невозможно без непосредственного увеличения доли конкурентоспособной продукции и услуг на рынке. Мировой опыт показывает, что процесс ускорения инновационного развития не может быть обеспечен только за счет единичного финансирования.

Под системой финансирования инновационной деятельности (СФИД) следует понимать совокупность взаимосвязанных посредством финансовых отношений и механизмов субъектов и институтов, участвующих в финансировании инновационной деятельности.

*Механизм финансирования инноваций* – система финансовых методов и инструментов, направленная на финансовое обеспечение инновационных проектов и фирм посредством преобразования и перераспределения финансовых ресурсов, необходимых для создания и внедрения инноваций.

Финансирование инноваций предполагает поиск источников финансирования и их дальнейшее использование.

При построении механизма формирования инновационного потенциала следует придерживаться системного подхода, который позволяет свести в единую систему условия, факторы, составляющие, которые активно участвуют в формировании инновационных возможностей предприятия. Кроме того, с точки зрения системного подхода механизм формирования инновационного потенциала рассматривается не как последовательность определенных действий, а как система взаимосвязей и обратных связей между всем комплексом экономических, социальных, организационных и других факторов,

определяющих характер инновационного развития предприятия [1, с.217].

В качестве методов формирования инновационного потенциала предлагается использовать:

— *мотивацию инновационного труда*. Эффективность инновационной деятельности предприятия во многом зависит от заинтересованности персонала в создании и внедрении результатов инновационных проектов, поэтому весьма важным является использование различных стимулов, которые заставляют работников повышать инновационную активность, подталкивают к принятию нестандартных решений и поддерживают в коллективе атмосферу творчества;

— *проведение научных разработок*. В процессе осуществления научно-исследовательских работ закладывается база дальнейшего внедрения инноваций и нововведений. При проведении научных разработок создаются промышленные образцы, чертежи, рационализаторские решения, новейшие идеи на основе которых позже могут быть созданы новые продукты, оборудования или они позволяют их модернизировать или усовершенствовать;

— *профессиональное развитие персонала*. В заявку с тем, что технологии развиваются значительно быстрее, чем персонал, профессиональное развитие персонала направлен на сокращение разрыва в развитии персонала и технологий;

— *технологическое перевооружение производства*. Технологии и оборудование, которыми располагает предприятие, должны соответствовать инновационным задачам, стоящим перед предприятием. Поэтому особенно важно постоянное обновление и модернизация технологической базы предприятия;

— *активизация интеллектуального капитала*. Интеллектуальный капитал предприятия аккумулирует в себе научные и профессионально-технические знания работников, сочетает интеллектуальный труд и интеллектуальную собственность, накопленный опыт, общение и тому подобное. Последние исследования в области интеллектуального капитала свидетельствуют о более высокой его ценности по сравнению с материальными ресурсами [4, с.112]. Именно поэтому активизация интеллектуального капитала является одним из важнейших методов формирования инновационного потенциала;

— *венчурное финансирование инноваций*. Привлечение венчурного финансирования является особенно актуальным для отечественных

— предприятий, поскольку это самое эффективное средство преодоления недостаточности финансовых ресурсов на предприятии. Основным его преимуществом является то, что предприятию, которое использует венчурные инвестиции, не нужно платить инвестору проценты.

Предложенный механизм формирования инновационного потенциала предприятия позволит повысить конкурентоспособность предприятия за счет улучшения инновационного уровня предприятия и производства инновационных товаров с высоким уровнем качества. Поставленная цель достигается путем тесного взаимодействия всех элементов механизма на каждом уровне формирования инновационного потенциала предприятия.

#### **Список литературы:**

1. Быкасова О.О. Инновационный потенциал как фактор обеспечения экономического роста России // Экономика и предпринимательство, 2015. № 6-2 (59-2). С. 46-53.
2. Гамидуллаева Л.А. Повышение эффективности управления инновационным потенциалом в условиях глобализации экономики // Инновации, 2016. № 9 (215). С. 70-81.
3. Корчагин А.В. Управление инновационным потенциалом на предприятии // Дельта науки, 2017. № 2. С. 17-20.
4. Кочетков С.В., Кочеткова О.В. Инновационный потенциал - инструментарий формирования структуры экономики // Вестник Самарского государственного экономического университета, 2015. № 9 (131). С. 36-40.
5. Селиверстов, Ю. И. Исследование факторов и методов активизации инновационных процессов / Ю. И. Селиверстов, А. Е. Ватулин // Вестник БГТУ им. В. Г. Шухова, 2016. № 10. С. 267-273.
6. Ханина И.В., Яковлев А.В. Механизм управления инновационным потенциалом организации // Проблемы инновационного развития российской экономики: материалы III Всероссийской научно-практической конференции, 2015. С. 157-160.

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



# **SUPPRESSION OF MONEY LAUNDERING AS THE ACTIVITY OF TRANSNATIONAL ORGANIZED CRIMINAL**

**Vladan Stankovic,**

**Ivana Milosevic**

*Faculty of Business Studies and Law,  
University "Union-Nikola Tesla"  
Belgrade, Serbia*

**Abstract:** The processes of globalization and the tendency to create a unified universal marketplace have created new opportunities for organized criminal groups to extend their activities to the supranational level. The same goes for the activity that is inevitably accompanied by organized crime, whose main goal is to include illegally acquired profit in the legal financial flows. In the last few decades, this phenomenon known as "money laundering" inevitably received transnational character, which is why it becomes the object of international institutions' interest in creating mechanisms for suppression and prevention at the supranational (universal and regional) level.

**Keywords:** *money laundering, organized crime, globalization*

## **1. INTRODUCTION**

The global changes that have occurred (and still happen) at the end of the past and the beginning of this century, besides a number of positive ones carry with them a number of negative phenomena. Creation of universal standards in the development of the neo-liberal economic and political system, in the sense of unification of legal rules relating to the market with the impact of globalization in all spheres of social life, creates greater opportunities for the improvement of the old and the constitution of new ones in the sphere of activities in the activities of organized criminal groups.

The activities of organized crime groups are increasingly assuming a trans-national character because they express their effects, activities and effects in several national states. Such acquired profit necessarily implies its integration into legal flows, i.e. money laundering. Money laundering is typical of organized crime, when drug traffickers, weapons smugglers, racketeers or when it comes out of other activities typical of organized crime are injected into their legal flows [Skulic, 2015: 339].

## **2. MONEY LAUNDERING**

Money laundering involves very complex and often complex transactions and operations that do not take place according to unique rules, but they are adapting to the given situation. Despite various methods, it is

agreed that the money laundering process consists of three basic phases, namely: [Gilmore, 2006: 32]:

1. Placement – The money directly realized as a result of different types of illegal and unlawful activities is invested for the first time in a financial institution or it is used to purchase certain assets;

2. Layering - The purpose of this stage is to make it more difficult to detect or change the real origin or the owners of the funds.

3. Integration – in this phase the money is included in the financial system and legal business flows.

It is not uncommon for organized criminal groups whose activity takes on the character of trans-nationality to legalize their illegally acquired profits in a process that takes place in several national states in order to hide the origin of the profits more efficiently. This also requires the need to combat money laundering according to international standards, i.e. to be standardized through international acts of universal and regional character.

Modern forms of organized crime with elements of transnationality, including all forms of activity, put the international community in front of a complex problem of how to counteract. According to the data of some relevant institutions (UN, EU, World Bank, etc.) the income gained through activities of organized crime exceeds the total GDP of individual national states and amounts, depending on the data between 1.5 and 2 billion, which speaks of the seriousness of this phenomenon, especially its primary negative effect in economic terms (undermining the integrity of financial markets, losing control over economic policy, economic instability, losing tax revenues, jeopardizing privatization, etc.).

### **3. DETERMINING THE MONEY LAUNDERING TERM IN ACTS OF THE SUPRANATIONAL CHARACTER**

The problem of money laundering is now dealt with by a large number of subjects; hence the concept of money laundering cannot be defined in a uniform way. Regardless of the terminological differences, the money laundering principle is reduced to the process of concealing unlawfully obtained revenues in a way that it appears as if it were a legally acquired property. Therefore, it is about placing illegally acquired financial capital out of legal traffic in legal financial flows, thanks to which, on the one hand, it allows its use, and on the other hand it makes it difficult to prove the criminal activity which the “dirty” money was produced from [Skulic, 2015: 31]. The most important legal acts determining the concept of money laundering in Europe have universal character (at the level of the United Nations) and regional character (at the level of the Council of Europe).

The first document defining the activity of money laundering is the UN Convention against Illicit Traffic in Narcotic Drugs and Psychotropic Substances adopted in Vienna in 1988 (Vienna Convention). The significance of this Convention is that it constitutes the basis for international legal assistance, property confiscation and extradition, and the possibility of confiscating assets acquired in this way.

The Vienna Convention only restricts the legalization of proceeds derived from illicit trafficking in narcotic drugs and psychotropic substances. The Convention qualifies this activity as:

- Conversion or transfer of assets with the knowledge that such property was incurred as a result of the commission of one or more criminal offenses related to drugs or on the basis of participation in such criminal offense or criminal offenses, in order to conceal the unlawful origin of the property or to assist any person involved in the commission of such a criminal offense in order to avoid the legal consequences of these activities,

- hiding or concealing the true nature, sources, location, disposal and movement of derived rights of property or property with the knowledge that such property is the result of the commission of one or more criminal offenses related to drugs or participation in one or more such offenses.

Another significant act in this regard is the UN Convention against Transnational Organized Crime adopted in Palermo in 2000 (Palermo Convention). Unlike the Vienna Convention, the Palermo Convention does not set the limits above, but also includes illegal activities in other activities of transnational organized crime (drug trafficking, terrorism, trafficking in human beings, trafficking in arms) and other criminal activities in which a big profit is gained. After all, the concept of money laundering is identically determined.

The Palermo Convention specifically emphasizes that in their national legislation, criminalization of laundering of proceeds obtained through crime is regulated and in this regard they are treated as a criminal offense committed with intent:

- the conversion or transfer of property, knowing that such property has come through a crime in order to hide the illegal origin of the property or assist a person in the commission of a predicate criminal offense in order to avoid the legal consequences of its act.

- hiding or concealing the true nature, origin, location, disposal, movements or property or property rights, knowing that such property has been acquired through crime.

The Palermo Convention also provides for measures to combat money laundering, and in that sense Member States are required to implement in their national legislation:

- a comprehensive national regulatory and supervisory regime for bank and non-bank financial institutions and, if necessary, other bodies that are particularly vulnerable to money laundering within their jurisdiction in order to prevent or detect all forms of money laundering, and that mode includes identification of users, keeping records and reporting suspicious legal transactions;

- that administrative, regulatory bodies of the internal affairs and other bodies dealing with the fight against money laundering (including judicial authorities, if provided for by domestic laws) have the opportunity to cooperate and exchange information at national and international level within the conditions prescribed by domestic laws and that to this end, consider the establishment of a financial intelligence unit to serve as a national center for the collection, analysis and transmission of information on potential money laundering.

Of the significant legal acts at the regional level, refer to the Council of Europe Convention on Laundering, Search, Seizure and Confiscation of the Proceeds from Crime, adopted in Strasbourg in 1990 (the Strasbourg Convention); Convention on Laundering, Search, Temporary Seizure and Confiscation of Proceeds of Crime and Terrorist Financing of 2005 (Warsaw Convention), et al. Republic of Serbia ratified all these acts.

#### **4. RESUME**

Money laundering is still a new and controversial legal issue. It is a phenomenon that creates a whole range of negative impacts on business flows and society. It is undeniable that money laundering has negative effects on business flows, especially in the financial sector, but also has a much wider negative impact on society as a whole, as its main purpose is to hide the execution of other serious crimes - especially their transnational organized forms, and continuing criminal activity without fear of discovery.

As a global phenomenon that affects all spheres of social life (legal, economic, security system, etc.), money laundering inevitably requires the inclusion of a number of relevant factors in its suppression both at global, regional and national levels. In this sense, a large number of international organizations and institutions have already adopted certain legal rules defining and criminalizing the activity of money laundering, with the simultaneous implementation of the system of confiscation of property (or its transformed forms) acquired in this way.

With the development of information technology and the opening up of national markets towards the global, greater opportunities are created for improving the old and creating new money laundering techniques, which requires greater unification of legal rules and inter-state cooperation, as this phenomenon goes beyond the limits of national sovereignty.

#### References:

1. Bošković G, *Pranje novca*, Beosing, Beograd 2005.
2. Gilmor, S. V. (2006), *Prljavi novac: razvoj međunarodnih mera za borbu protiv pranja novca i finansiranja terorizma*, Beograd.
3. Marinković Darko. (2010). *Suzbijanje organizovanog kriminala*. Novi Sad: Prometej
4. Mijalković, S., Bošković, G., Nikač, Ž., (2011). *Međunarodno pravni naponi u sprečavanju finansiranja terorizma 'prljavim novcem'*. Stranopravniživot, br. 1, str. 109–128
5. Milošević Milan, (2003). *Organizovani kriminal – zbirka propisa sa uvodnim objašnjenjima i napomenama*. Beograd: Službeni list SCG
6. Ignjatović Đorđe, (2016). *Organizovani kriminalitet u XXI veku – kontroverze i dileme*. Tem. zbornik „Suzbijanje organizovanog kriminala kao preduslov vladavine prava“, Beograd: Institut za uporedno pravo
7. Smajić Mirza. (2014). *Transnacionalni organizovani kriminal kao sigurnosna prijetnja u suvremenim uvjetima (sa posebnim osvrtom na BiH)*, *Sigurnosne teme* 3-4/2014, Sarajevo: Fakultet za kriminalistiku, kriminologiju i sigurnosne teme
8. Škulić Milan. (2015). *Organizovani kriminalitet – pojam, pojavni oblici, krivična dela i krivični postupak*. Beograd: Službeni Glasnik

## **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ**

**Старикова М.С., д-р экон. наук, доц.**

**Пономарев И.Н., аспирант**

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

Регион рассматривается как саморазвивающаяся открытая система, для которой характерна сложная структурированная внутренняя среда и широкий спектр взаимодействий с внешней средой. Проблема конкурентоспособности региона часто рассматривается с точки зрения его способности превосходить другие региональные системы по социально-экономическим показателям [4]. Вместе с тем, анализ показал, что можно выделить множество подходов к трактовке сущности данного понятия, а также к структурированию составляющих региональной конкурентоспособности:

1. Адаптивный подход. Региональная конкурентоспособность трактуется как адаптивность. Например, Л. Н. Чайникова [8] отмечает, что конкурентоспособность региона – это готовность отвечать на вызовы глобальной среды, способность адаптироваться к ее изменениям, умение находить и защищать локальные конкурентные преимущества, поддерживать и улучшать экономические позиции региона. В качестве составляющих региональной конкурентоспособности в рамках данного подхода называют: прибыльность, инновационная, инвестиционная, предпринимательская активность, уровень здравоохранения и образования.

2. Маркетинговый подход. Региональная конкурентоспособность понимается как соответствие ожиданиям потребителей. Ю. В. Волков [3] обосновывает, что это способность обеспечивать воплощение ожиданий потребителей в части производства качественных и доступных по цене товаров, их психологического позиционирования и технологического превосходства. Б.Т. Хабекиров [7] утверждает, что региональная конкурентоспособность является способностью производить продукцию, соответствующую требованиям национальных и зарубежных рынков. Е.Д. Щетинина и И.Б. Кондрашов исследуют нематериальную основу конкурентоспособности региона [9]. В рамках данного подхода детерминантами региональной конкурентоспособности становятся стоимость капитала, рабочей силы,

сырья и материалов, уровень инноваций, степень экологической безопасности, стоимость национальной валюты.

3. Институционально-ресурсный подход. Региональная конкурентоспособность объясняется через концепты «благоприятная среда» и «совокупность ресурсов». Б.Т. Хабекиров [7] отмечает, что конкурентоспособность территории – это способность региональных властей обеспечить условия для экономического роста и повышения качества жизни населения. Дополняют его точку зрения Е. Амирбекулы, А.Ч. Тазабекова [1], дающие следующее определение исследуемому понятию: «потенциальная возможность региона обеспечивать благосостояние населения, используя имеющиеся конкурентные преимущества». А.В. Богданович [2] в данном контексте отмечает способность региона и его властей обеспечить высокий уровень жизни населения и дохода собственникам капитала, а также эффективно использовать имеющийся в регионе экономический потенциал при производстве товаров и услуг. Составляющими региональной конкурентоспособности в рамках данного подхода считаются: экономико-географическое положение природные ресурсы, исторические предпосылки развития, развитие ИКТ, финансы, туризм, транспортная и социальная инфраструктура, новые технологии, качество подготовки кадров, межрегиональное взаимодействие, производственный и внешнеэкономический потенциал, человеческий капитал, производственная, социальная, рыночная инфраструктура, жилищно-коммунальное хозяйство, развитие транспортной сети и логистики, научно-технический потенциал и число наукоемких предприятий, инвестиционная привлекательность, состояние экологии и имидж территории.

4. Предпринимательско-отраслевой подход. Региональная конкурентоспособность как следствие развития отраслевых точек роста и как совокупность конкурентных преимуществ производителей. И.А. Новикова [5] отмечает, что региональная конкурентоспособность – это характеристика территории, определяемая степенью развития отраслевых точек роста (точек роста регионального потенциала, результатов экономического развития, способности к адаптации и уровня экономической, продовольственной безопасности региона). Л.Ф. Султанова [6] утверждает, что конкурентоспособность региона складывается из уровня развития отдельных товаропроизводителей и их положение на внутреннем и внешнем рынках. Составляющими региональной конкурентоспособности у ученых, придерживающихся данного подхода, являются: наличие отраслей со значимым потенциалом импортозамещения, опережающими темпами роста по сравнению с другими отраслями региона, обеспечивающих значимый вклад в рост ВРП и положительно влияющих на развитие смежных и зависимых отраслей. Также значимыми считается

человеческий, экономический потенциал, финансы, институт управления регионом, инфраструктура, интеграция, менеджмент.

Таким образом, синтезируя перечисленные подходы, можно представить конкурентоспособность региона как способность его менеджмента построить на основе имеющихся ресурсов и конкурентных преимуществ с учетом факторов внешнего окружения адаптивную, отвечающую потребностям всех целевых аудиторий социально-экономическую систему.

#### **Список литературы:**

1. Амирбекулы Е., Тазабекова А.Ч. Анализ управления конкурентоспособностью региона и пути ее повышения // International Scientific and Practical Conference World science. 2018. Т. 4. № 1 (29). С. 7-10.
2. Богданович А.В. Конкурентоспособность регионов и вопросы ее оценки // Белорусский экономический журнал. 2011. № 4 (57). С. 43-49.
3. Волков Ю.В. Конкурентоспособность региона: регион в системе мирохозяйственных связей // Академический вестник. 2008. № 4. С. 6-9.
4. Золотухина А.В., Карачурина Г.Г., Путенихина Е.В. Инновационная конкурентоспособность региона и её влияние на устойчивость экономического развития // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 21 (156). С. 29-34.
5. Новикова И.А. Развитие точек роста региональной конкурентоспособности //Фундаментальные исследования. 2018. № 1. С. 101-105.
6. Султанова Л.Ф. Условия и факторы, влияющие на конкурентоспособность региона как целостной социально-экономической системы // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2018. № 2 (140). С. 22-26.
7. Хабекиров Б.Т.Методологические подходы и инструменты управления конкурентоспособностью экономики регионов //Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2017. № 1 (195). С. 55-60.
8. Чайникова Л.Н. Конкурентная среда как элемент системы управления конкурентоспособностью регион // Управленческие науки. 2012. № 4. С. 60-65.
9. Щетинина Е.Д., Кондрашов И.Б. Нематериальные активы региона: сущность, роль и функции в системе управления региональной конкурентоспособностью // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2016. № 12. С. 245-251.



## ОРГАНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГА ЧЕРЕЗ СЕТЬ ИНТЕРНЕТ

**Столярова В. А., канд. экон. наук, проф.**

**Столярова З.В., канд. экон. наук, доц.**

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

Сегодня глобальная телекоммуникационная сеть Интернет оказывает существенное влияние на все экономические структуры, помогая предприятиям снижать материальные затраты, по-новому строить отношения с партнерами, выходить на новые рынки поставок и сбыта, создавать дополнительные источники дохода. Можно без преувеличения сказать, что Интернет становится средой ведения активного бизнеса. Безусловно, Интернет предоставляет значительные возможности. Глобальность сети и огромное количество ее пользователей свидетельствуют о том, что эта интерактивная информационная среда способствует развитию бизнеса. При этом одни предприятия выходят во Всемирную паутину в надежде получить новые возможности для дальнейшего развертывания своего производства и привлечения новых клиентов, других в Интернет выталкивает конкуренция -необходимость поиска новых идей и форм ведения бизнеса. Как известно, в любом бизнесе стратегия его развития является главным вопросом, стоящим перед руководством компании. Однако Интернет уже сегодня успел породить столько новых, не имеющих аналогов в традиционном бизнесе форм и схем, что подчас приводит в замешательство бизнес-аналитиков, руководителей компаний и маркетологов, воспитанных на традиционных методологиях бизнеса [1].

Бизнесмены идут в Интернет быстрее, чем какая-либо другая группа пользователей. Все они находят, что Интернет может реально послужить им в проведении маркетинговых исследований, поддержке поставщиков и клиентов, обмене коммерческой информацией и создании совместных предприятий. С помощью Интернет фирмы также могут разрабатывать новую продукцию, принимать заказы, получать необходимую корреспонденцию и официальные документы, вести специализированный информационный поиск в соответствующих учреждениях и даже непосредственно сбывать свою продукцию.

В отличие от пассивной, нисходящей на потребителя модели маркетинга, Интернет позволяет осуществить взаимодействие поставщиков и потребителей, при котором последние сами становятся

поставщиками (в частности, поставщиками информации о своих потребностях). Каким же образом Интернет трансформирует функцию маркетинга? Сеть Интернет создавалась не с коммерческой целью, а для обмена информацией между учеными. Но идея ведения бизнеса не чужда ей — она была заложена в самой структуре Сети, хотя привычные для нас красивые названия, такие как «торговые центры», «стендовая реклама», «стратегическое положение», практически ничего не значат в мире электронном. Нехватка новых терминов и обозначений сегодня уже не является временным неудобством в определении маркетинговых подходов, а ставит перед нами вопрос «Что такое маркетинг в Интернете?», отвечать на который можно совершенно по-новому.

Маркетинг в Интернете - это комплекс мер по изучению спроса и предложения на рынке товаров и услуг, с последующим продвижением и рекламированием их через Интернет. Интернет позволяет полностью автоматизировать процесс обслуживания потенциальных клиентов, без излишних затрат предоставляя им требуемый сервис. Интернет не только открывает перед предприятием возможность эффективно организовать обратную связь с потребителем и оперативно изучить текущий спрос, но также гибко менять собственные маркетинговые планы и рекламные проекты в соответствии с непрерывно изменяющейся экономической ситуацией. Интернет является незаменимым инструментом для добычи свежей маркетинговой информации, многократно превосходя в этом отношении иные традиционные средства, такие как пресса, телевидение и радио, а также представляет собой оптимальный способ поиска потенциальных партнеров и инвесторов, в частности — за рубежом, позволяя сэкономить на международных переговорах и переписке. При рассмотрении модели, использующей для рекламы традиционные средства массовой информации, оказывается, что использование Интернет дает возможность потенциальным клиентам не выступать в роли пассивной аудитории, а самостоятельно принимать решение, следует ли им знакомиться с конкретной рекламной информацией.

Размещение информации через Интернет - это снижение издержек по ее распространению, создание информационного окружения товара. Издание полиграфической продукции относительно дорого, а в электронном виде рекламные материалы можно подготовить существенно дешевле и быстрее. Через Интернет это делать удобно.

Увеличение числа продаж и заключенных договоров - реальная прибыль от интернет-проекта. Если, благодаря работе

информационного представительства вы находите новых клиентов, то этим самым оно в значительной степени оправдывает свое существование. Рекламная кампания в Интернет чаще оказывается дешевле и эффективнее, чем при проведении другими известными методами. Для того чтобы проведенная рекламная кампания была эффективной и деньги не были потрачены впустую, необходимо постоянно поддерживать на сайте актуальное и интересное содержание (content). Для минимизации затрат на этом этапе специалистам по маркетингу необходимо иметь простое и удобное средство для управления информационным наполнением сайта, а средства персонализации информации позволят установить диалог с клиентом и более точно учитывать его потребности. [2].

Сбор маркетинговой информации позволяет правильно распределять ресурсы предприятия, точно позиционироваться на рынке, что, в конечном счете, сказывается на снижении издержек и, или на увеличении продаж. Любая коммерческая деятельность начинается с маркетингового исследования. Если на web-сайте вы сумеете собрать статистическую информацию о потенциальных покупателях, их характеристиках, предпочтениях и вкусах, то сэкономите деньги на опросы и анкетирование по телефону или иным способом.

Недостаточно, например, будет просто поместить в соответствующий раздел телеконференции Usenet корректное и ненавязчивое объявление. Новая среда, предлагая новые возможности, в свою очередь, требует разработки новых подходов к рекламе, сбыту, расчетам с клиентами и другим аспектам коммерческой деятельности.

Следует добавить, что наряду с вышесказанным, большое значение имеет наличие эффективных и удобных "интеллектуальных" средств навигации в том поистине бескрайнем "море" информации и коммерческих предложений, которое уже сейчас представляет собой Интернет. При этом маркетологам следует пристально изучать подходы и приемы, используемые "искушенными" в области информационного поиска клиентами при работе с такими каталогами. Так, в настоящее время множество фирм используют Интернет в целях улучшения качества производства и обслуживания, находя в ряде случаев новые идеи и даже конкретные пути их реализации.

Поскольку Интернет, как глобальная информационная система во многом регулируется естественными экономическими законами, потенциально он способен уменьшить это напряжение путем своеобразного «выравнивания возможностей» всех пользователей данной среды. Тем не менее, в силу наблюдающейся сейчас на рынке

катастрофической нехватки квалифицированных специалистов в области интернет-маркетинга, экономическая пропасть между потребителями и производителями лишь неуклонно растет. За примерами далеко ходить не нужно: достаточно просто представить себе вполне распространенную ситуацию, при которой пользователь желает приобрести в Интернете какой-либо товар, например, порцию его любимой пиццы. Однако, несмотря на все приложенные усилия не может отыскать предложений о ее продаже, либо, обнаружив таковое, он остается неудовлетворенным предлагаемой ценой или методом осуществления оплаты. Еще более вероятна обратная ситуация: предприятие создает корпоративный web-сайт с целью представить свои товары или услуги потенциальным покупателям, но, вложив в разработку этого проекта деньги, не получает от него ощутимой отдачи. Решать эти, а также многие другие задачи и призван решать интернет-маркетолог.

Интернет предоставляет маркетологам крайне широкие возможности для достижения своих профессиональных целей, а именно [3];

1. Через корпоративные Web-серверы достаточно целенаправленно передавать информацию о товарах и услугах, жизни и возможностях компаний, обращаться к целевым группам в режиме директ-маркетинга. Это лишь самая первая и явная, хотя и существенная возможность. Акцент осуществляется не на покупке товара, а на передаче клиенту бесплатной информации и по возможности на получении информации от него. Рассылка ведется на весьма далекие расстояния и легко охватывает международные аудитории.

2. Разнообразно и, главное, интерактивно воздействовать на клиента с помощью многих средств двухстороннего взаимодействия с пользователем. Среди которых: поиск информации на сайте, рейтинги, подписка, переписка, конференции, системы продажи товаров, в том числе интернет-магазин, и др. В скором времени наличие или отсутствие того или иного сервиса на сайте во многом сможет определить его конкурентоспособность (посетители по достоинству могут оценить, как заботу о них, так и ее отсутствие).

3. Отслеживать количество клиентов, посещающих сайт фирмы, зоны и конкретную тематику их интересов, находить наиболее популярное для посещений сайта время суток, определять частоту возвратов, достигаемые группы пользователей по: географическому, демографическому и другим признакам.

4. Осуществлять таргетинг - донесение рекламы до целевых аудиторий или даже персоналий. Интернет позволяет собрать практически любую информацию о пользователе - от места его жительства и работы до вкусов и предпочтений, причем последние в сети выявляются достаточно легко. Создать такую выборку обычными оффлайн-средствами просто невозможно.

5. Исподволь превращать возможного и тем более реального клиента в активного поставщика информации о своих потребностях. Соответственно возникает новая модель маркетинга: grass roots — «корни травы».

6. Выявлять и анализировать сайты и серверы конкурентов, отслеживать количество клиентов, посещающих сайты конкурентов, действующих на рынке посредников, возможных консультантов, экспертов и т.п.

Исторически, это в значительной степени развитие прямой почтовой рекламы, поскольку при передаче информации предполагается возможность обратной связи. Акцент осуществляется не на покупке товара, а на передаче клиенту бесплатной информации и по возможности на получении информации от него; рассылка материалов ведется как целевая, поскольку виртуальное сообщество хорошо структурировано по профессиональным интересам, увлечениям и т.п.. Самую большую плату за размещение рекламы берут издатели финансовых информационных бюллетеней; на втором месте – рассылаемые по электронной почте электронные журналы, посвященные дому и семье. При этом реклама по методу прямой рассылки в почтовых маркетинговых сетях существенно превосходит по результативности размещение рекламных материалов в тематических электронных информационных бюллетенях. В скором времени наличие или отсутствие того или иного сервиса на сайте во многом сможет определить его конкурентоспособность (посетители по достоинству могут оценить, как заботу о них, так и ее отсутствие).

Человек, занимающийся маркетингом в Интернет, обычно сталкивается со следующими проблемами: неизвестными размерами рынка, пассивностью покупателей и незнанием потребителей.

Неизвестные размеры рынка. О пользователях Интернет мы знаем очень мало. Мы даже не можем более или менее точно определить их число. Наиболее распространенная оценка размера Интернет, принадлежащая Internet Society, определяется как число подключенных к сети узловых компьютеров. В июле 2016 года их было 39 миллионов (на самом деле это лишь часть Сети), при этом за первое полугодие 2017

года это число увеличилось на 35 % [3]. Вычислить количество пользователей в зависимости от серверов так, чтобы результат соответствовал действительности, практически невозможно.

Пассивность потребителей. Достаточно ли знать, что потребителей «много» и «их число растет»? Как правило (имеется в виду разновидности бизнеса), точные цифры — «сколько» и «как быстро» — не нужны. В конце концов, расходы на подключение к Интернет по сравнению с затратами на открытие настоящего магазина и оплату труда работников относительно невелики.

Настоящие проблемы возникают, когда вы пытаетесь сообщить (неизвестно кому) о своем существовании и продукции. Сегодняшние возможности передачи данных — электронная почта и доски объявлений (телеконференции) — абсолютно неприемлемы для распространения такой информации. Необходимо четко понимать, что товары и услуги нельзя рекламировать в Сети так же, как по телевидению, то есть прямо и настойчиво. Предложения своей продукции в подобной форме и явное продвижение самого себя не поощряются. Нарушение неписаных правил немедленно приводит к реакции со стороны пользователей — нарушителя «сжигают», иными словами, ему посылают тысячи осуждающих сообщений по электронной почте. Огромный объем информации способен вывести из строя сеть пользователя, которая окажется не в состоянии справиться с обработкой такого количества сообщений. Это отобьет у нарушителя всякое желание иметь дело с Интернет. Пользователи могут также объявить бойкот товарам и услугам компании и вообще перестать связываться с ней по Сети. И уж совсем редко, но, все же, случается и такое, что нарушителю лично доставляют массу беспокойства телефонными звонками часа в два ночи домой, звонками на работу.

Незнание потребителей. Если разобрались с незнанием реальных объемов рынка сбыта и потребительской пассивностью, то, что сказать о маркетинге, основанном на достигнутых результатах и обратной связи с покупателями. Другими словами, не достаточно ли определить один раз маркетинговые мероприятия и проводить их, основываясь на собственном опыте, пусть и небольшом. Можно ли не изменять, не адаптировать политику маркетинга, рекламу, основанную лишь на отзывах посетителей? Следующая информация поможет ответить на эти вопросы [4]:

- возраст и пол пользователей;
- как пользователи узнают о вашем магазине;
- что они ищут, находят ли они нужный товар;

- почему они совершают (или не совершают) покупки.

Но важно понимать: Интернет не только предоставляет новые возможности в маркетинговой деятельности, но и строго требует их задействования в практике работы — иначе конкуренция в сети будет немедленно проиграна.

Вместе с тем Интернет-маркетинг — это не самостоятельная область маркетинга, это всего лишь один из инструментов маркетингового анализа и воздействия, одна из составляющих общей маркетинговой стратегии фирмы. Поэтому [2]:

- формулировать и решать маркетинговые задачи в Интернете нужно в соответствии с задачами общей маркетинговой стратегии, не упрощая ее и не сводя к известным способам рекламы в Интернете. Поэтому, например, задача Интернет-сервера должна формулироваться не как «увеличение посещаемости корпоративного сервера фирмы», а как «продвижение торговой марки», «продвижение нового продукта» или «увеличение количества дилеров»;

- в Интернете целесообразно решать только те задачи, которые эффективно решать именно здесь, прежде всего с точки зрения соотношения затрат и возможного эффекта. Нет смысла пытаться завоевать большинство клиентов на рынке с помощью Интернета, если в целевой группе, лишь несколько процентов потенциальных клиентов связано с Интернетом. Но и здесь надо «смотреть в корень». Например, первую в своей жизни покупку компьютера новичок едва ли будет проектировать через Интернет. Он просто не знает, как это делать. Однако, весьма вероятно, что он обратится за советом к профессионалам - компьютерщикам. А такой профессионал, как правило, часто использует Интернет. Поэтому усиленное влияние на «компьютерщиков» в отношении продвижения компьютерных торговых марок, новых продуктов и стимуляции продаж, вполне может сказаться на принятии решения новичками.

К стратегическим целям маркетинга в Интернете часто относят следующие [3]:

- увеличение объема продаж за счет внедрения электронной коммерции в режиме on-line;
- сетевая реклама товаров и услуг с целью увеличения объема продаж донными способами;
- сокращение издержек на ведение бизнеса;
- создание положительного, современного имиджа компании.

Помимо всего прочего Интернет может помочь клиентам и покупателям получать необходимые консультации и поддержку от фирм производителей и сервисных служб в любое время дня и ночи. Некоторые компании предоставляют своим клиентам возможность не

только разместить заказ непосредственно через Интернет, но и получить через Интернет готовый продукт (если это информационный или программный продукт). Для этого клиенту достаточно сообщить только закодированный номер кредитной карточки. Сеть предоставляет возможность криптографирования информации такого рода, кроме того, существует в настоящее время ряд проектов создания в Интернет самостоятельной системы электронных взаиморасчетов.

И все же наблюдаются позитивные сдвиги в сторону налаживания взаимодействия и кооперации, меняется отношение к таким совершенно необходимым для работы в рыночной экономике принципам, как информационная открытость и прозрачность бизнеса

В любом случае, современный маркетинг - это не только разработка хорошего товара, определение его цены и предоставление покупателям. Кроме этого, компании должны постоянно взаимодействовать с клиентами - как настоящими, так и потенциальными. При этом нужно использовать все доступные на сегодня средства. Для многих компаний вопрос уже заключается не в том, стоит ли использовать Интернет, а в том, какой бюджет на это выделить и как его распределить.

Таким образом, новая роль маркетинга помимо удовлетворения потребностей клиента непосредственно включает в себя «альтруистическую», кооперативную цель облегчения развития рынка. В новых условиях менеджерам по маркетингу следует сосредоточиться на разработке новых идей и принципов, поскольку «механический» перенос в среду Интернет старых форм, скорее всего, будет малоэффективным. Недостаточно, например, будет просто поместить в соответствующий раздел телеконференции Usenet корректно и ненавязчивое объяснение. Новая среда, предлагая новые возможности, в свою очередь, требует разработки новых подходов к рекламе, сбыту, расчетам с клиентами и другими аспектами коммерческой деятельности.

#### **Список литературы:**

1. Мескон М.Х., Боуви К.Л. Современный бизнес // Пер. с англ. М.: Изд-во Республика, 2005. 893 с.
2. Щетинина Е.Д. Управление издержками инновационной деятельности как элемент бизнес-стратегии. //Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова, 2015. №1. С. 88-92.
3. Алексеев А.А. Маркетинговые решения: дифференцированный подход // Мир Internet, 2014-май. С. 25-29.
4. Дорошенко Ю.А., Бухонова С.М., Щетинина Е.Д., Стрябкова Е.А. и др. Особенности развития социально- экономических систем в условиях глобализации // Белгород: БГТУ им. В.Г. Шухова, 2012. 240с.



## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ТЕКУЩЕЙ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ**

**Столярова З.В., канд. экон. наук, доц.**  
*Белгородский государственный технологический  
университет им. В.Г. Шухова*

Развитие глобальной экономики неминуемо сопровождается взлетами и падениями. По мнению многих экспертов, состояние мировой экономики в данный момент времени указывает на то, что она находится на старте очередного кризиса. В следствие этого представляется целесообразным проанализировать причины подобных опасений.

Неоспорим тот факт, что современный уровень развития цивилизации обнажил острейшую проблему противоречия глобализационных процессов и противоположной им тенденции к локализации. Этот конфликт между стремлением одних стран сохранить свой экономический суверенитет и желанием других раздвинуть рамки мирового хозяйства, стерев существующие границы, вызывает дисбаланс глобальной экономики.

На экономической ниве идет борьба двух гигантов – США и Китая, в которой в последнее время все чаще одерживает верх последний. Однако и он в одиночку вряд ли сможет осилить роль мирового лидера. Позиции двух держав были достаточно однозначно сформулированы в рамках Всемирного Экономического форума в Давосе, состоявшегося в начале 2018 года.

Отметим, что изначально всемирный экономический форум, ВЭФ, был создан в 1971 году. На сегодняшний день членами ВЭФ являются около 1000 крупных компаний и организаций из разных стран мира, в том числе и из России. Постоянный исполнительный орган форума - Совет директоров. Штаб-квартира расположена в Колоньи – пригороде Женевы. Бюджет организации формируется за счет ежегодных членских взносов и средств, предоставляемых участниками Форума. Состав участников ежегодно пересматривается. Основателем и бессменным руководителем всемирного экономического форума является профессор из Швейцарии Клаус Шваб. По его инициативе в 1971 был проведен первый симпозиум, собравший около 450 руководителей ведущих европейских компаний с целью обсудить перспективы мировой экономики и выработать общую стратегию. На первых заседаниях, которые проходили под эгидой Комиссии европейских сообществ (ныне

— Европейская комиссия), обсуждались, главным образом, вопросы улучшения позиций Западной Европы в конкурентной борьбе. С годами тематика постепенно расширялась, в повестку дня включались политические и экономические вопросы, затрагивающие другие регионы и страны, вопросы совершенствования механизма мировой торговли, эффективного партнерства. В середине 70-х годов в Давос стали приглашать влиятельных людей со всего мира, членов правительств и лидеров бизнеса, и уже в следующем десятилетии форум приобрел статус одного из главных международных политических и экономических событий года.

В 2018 году состоялось 48-е заседание форума, в рамках которого традиционно затрагивались вопросы экономической безопасности и сотрудничества. По признанию многих аналитиков, действенность и реальное значение форума утратили свою силу за последние 10 лет, и выступление лидеров мировых экономических держав подчас носят декларативный характер. Однако на фоне 400 различных сессий, включающих в себя помимо прочего сомнительные в плане уместности темы, вроде влияния гипноза, сексуальных домогательств и важности диет и здорового питания и традиционно повторяющиеся из года в год пламенные заверения бороться с социальным неравенством, глобальным потеплением и бюрократией, обнажился зреющий конфликт в стане лидирующих игроков на мировой экономической арене. В частности, конфронтация коснулась вопросов глобализации и изоляционизма.

Наиболее четко позицию Китая выражает речь его лидера Си Цзиньпина, который красноречиво сравнил политику протекционизма с человеком, запертым в комнате, а глобальную экономику – с мировым океаном, воды которого распределять по отдельным водоемам неразумно и контрэффективно. Вместе с тем генеральный секретарь КНР выделил ключевые проблемы современности, такие как замедление темпов роста, снижение качества управления, и неравномерность распределения мирового дохода, при котором один процент людей владеют состоянием большим, чем совокупное состояние 99% оставшихся. В действительности, по отчетам известной международной некоммерческой организации Oxfam за последний год проблема социального неравенства в общепланетарном масштабе существенно усугубилась. В настоящее время 1% всего населения владеет 82% мировых богатств. Причем скорость роста доходов богатейших людей превысило рост зарплат рабочих и служащих в шесть раз и в целом увеличилось на 13%. По нашему убеждению, такой

разрыв может стать ничем иным, как своего рода спусковым крючком для социально-экономической катастрофы. В один прекрасный момент социальный разрыв достигнет критической массы и под давлением стремительно увеличивающегося молодого населения беднейших стран Азии, Африки и Южной Америки приведет к страшным последствиям.

Примечательно, что слова китайского лидера вполне вписываются в общую риторику Всемирного Экономического форума, темой которого стала следующая формулировка: «Создание общего будущего в разрозненном мире». Однако воплощение этой сентенции в жизнь в данный момент, по меньшей мере, вызывает сомнения. Геополитическая обстановка соткана из полотна санкций, контрмер, угроз и откровенной вражды.

Призрачность «общего будущего» подтверждают слова Дональда Трампа. Не отвергая возможности торговых контактов с отдельными странами, он вместе с тем остался верен своей предвыборной стратегической траектории, построенной на принципах классического протекционизма. В частности, он выразил готовность закрыть рынок США в ответ на вмешательство государства в дела экономического планирования, если таковое имеет место у страны партнера. А поскольку подобное государственное участие можно наблюдать не только в России, но и ряде ведущих стран вроде Японии, Канады, Германии, Южной Кореи и Великобритании, то очевидна устойчивость протекционистской позиции американского президента.

Более того, если анализировать не только слова Трампа, а реальные действия американской администрации, желание выстроить барьеры становится еще более очевидным. Возьмем в качестве примера таких действий налоговую реформу США, самую крупную за последние 30 лет. Вкратце ее суть состоит в существенном сокращении налогового бремени для богатейших корпораций с 35 до 21%. Однако вовсе не это вызывает беспокойство европейских и азиатских партнеров. Дело в территориальной системе, лежащей в основе реформы. В дореформенный период ставка 35% была актуальна для любых американских корпораций, работающих в любой стране. Таким образом, стремясь уйти от высоких налоговых поборов, они оставляли полученную прибыль на счетах зарубежных дочек, не уведомляя о ней налоговые службы США. По нынешнему закону транснациональные компании будут платить только местные налоги. Очевидно, что при таком раскладе деньги больше не будут оседать за рубежом. Имея в своем распоряжении ряд внутренних офшоров и продолжая бескомпромиссную борьбу в то же время с внешними, американская

экономика станет гигантским поглотителем мировых денежных потоков. В результате это привлечет бизнес из-за рубежа, и ослабит позиции европейских конкурентов. Остроты конфликту интересов США и остального мира добавит и 20% акциз на импортные товары и услуги. Такие мероприятия являются откровенным протекционизмом и представляют угрозу всей мировой торговле. Таким образом, пресловутая желаемая «общность разрозненного мира» реинкарнируется только на территории Соединенных Штатов.

Нельзя не учесть и неприятные следствия подобной реформы и для российской экономики. Снижение налогового обложения для американских компаний, осуществляющих добычу сжиженного газа и нефти приведет к очередному снижению общемировых цен на энергоносители, о последствиях которых вряд ли стоит напоминать.

В итоге вырисовывается вероятность усиления напряженности между крупнейшими игроками мировой экономики. Все это вкупе с раздувающимися масштабами общей внешней задолженности ведущих экономических держав вполне может привести к началу глубокой мировой рецессии. На фоне этого грубоватые протекционистские меры американского правительства внесут солидный вклад в дело обострения ситуации. Таким образом, мы можем свидетельствовать о взаимозависимости геополитики и экономики. Так антиглобалистские устремления, нацеленность на закрытость, локализацию, влияют на торговлю, финансы, сырьевые рынки, международный рынок труда, оттесняя одних конкурентов и давая преимущество другим. Все это не только деформирует мировое хозяйство, вгоняя его в очередной кризис, но и опасно нагревает геополитическое пространство.

#### **Список литературы:**

1. Касатонов В.Ю. Мировой капитализм. Разоблачение. // М.: Издательский дом "Кислород", 2017.
2. Всемирный экономический форум в Давосе 2018 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.econominews.ru>
3. 3. Сюрпризы от Трампа. Как налоговая реформа в США отразится на фондовых рынках [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.forbes.ru>

## **ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ТОРГОВЛЯ – ПРИМЕР ХОРОШЕЙ ПРАКТИКИ**

**Тасић Ирена, доц. др**

*Колледж академических исследований «Доситей» Белград*

**Тасић Срђан, проф. др**

*Колледж прикладных профессиональных исследований Вране*

**Тасић Вукашин, студент**

*Математический факультет, Белград*

В торговле информационная технология занимает значительное место. Каждая современная компания пользуется информационной технологии. IT дает возможность ведения дел одновременно. Нажиманием на электронный мишь быстро выполняются финансовые сделки. Удаленность компании не важная, документы посылаются в одну минуту. Возможность своевременно делать заказы уменьшает потребность в создании больших запасов и повышает эффективность работы. 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 [2,3].

Медицинское учреждение, которое решило пользоваться IT - Аптека Вране. Аптека Вране 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 Аптека Вране,
- влияние финансовых вложений [1].

Аптека Вране 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 Аптекой Вране, является *Hubie ERP*. *Hubue ERP* основан на уникальных программных решениях для поддержки работы аптечных учреждений в Сербии.

*Hubi-e ERP* является образом действия:

- менеджер в системе интернета (заявки, финансовые сделки и так далее),
- товарно-материальные сделки (запасы, разные сообщения-законные, статистические, менеджерские и так далее),
- продажа и вся деятельность касающаяся продажи,
- раздача и ее поддержка (дистрибуционный заказ, автоматизация, учет расходов, обработка базы в системе дистрибуции и так далее),
- бюджет (элементы – планировка и контроль заказа, расходы; объем – на месяц, на одну четверть, на один год; одновременный аккомпанемент – в минуту и запланированно),
- финансовое дело - бухгалтерия, финансовый отчет, счет кассы, расчет процента,
- ведение основных средств и мелкого инвентаря,
- ведение специалистов и расчет зарплаты (законные расчеты, прибыль, кредиты; связь ведения прихода и ухода с работы),
- POS системы – малая продажа (автоматизация процесса продажи, пользование *barcode* технологии, контроль запаса в каждую минуту, менеджмент получает в каждую минуту информацию) [5].

В противном случае эта информационная система предназначена для крупных и средних компаний, что в точности соответствует Аптеке Вране. *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

Технико-деловые характеристики *Hubi-e, ERP-a*:

- употребление многих языков,
- точность данных и сообщения,
- возможность анализирования результатов на уровне года,
- надежность,
- налоги (получение данных со стороны пользователей, счета и расчеты, документы ...),
- сообщения (GPS, GPRS, Mail, PDF, Excell, *Crystal Report*).

*Hubi ERP* система оказалась как профессиональное деловое решение и благодаря своей модулярности (Рис. 1).

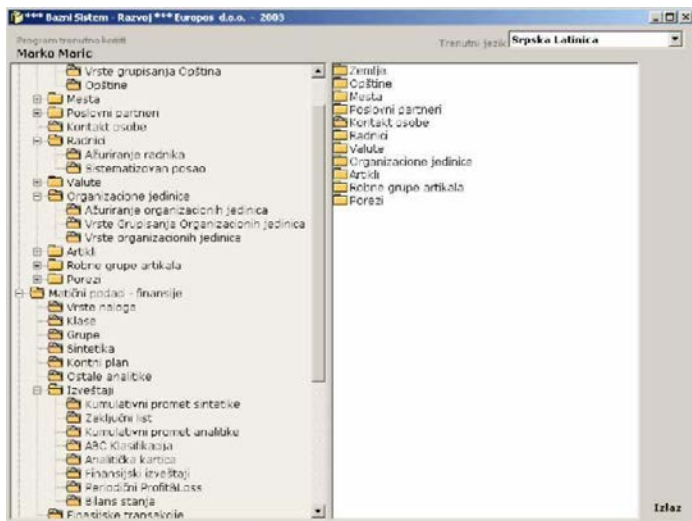


Рисунок 1 – Модулярность *Hubi ERP* является важной характеристики данной информационной системы.

В рамках деятельности Аптеки Вране есть роли, существующие для различных деловых функций. Разрешения для работы распределены на основе специфической роли. Членам управления, а также и другим пользователями назначены роли и через их роли получают определенные разрешения для определенной функции системы. Таким образом, управление отдельным правам пользователей те же пользователи получают роль пользователей, а совместные операции станут лёгким в разных функциях как на пример изменение пользователей или отделение пользователя [4].

На следующих картинках увидим формирование группы пользователей, как и право пользования.





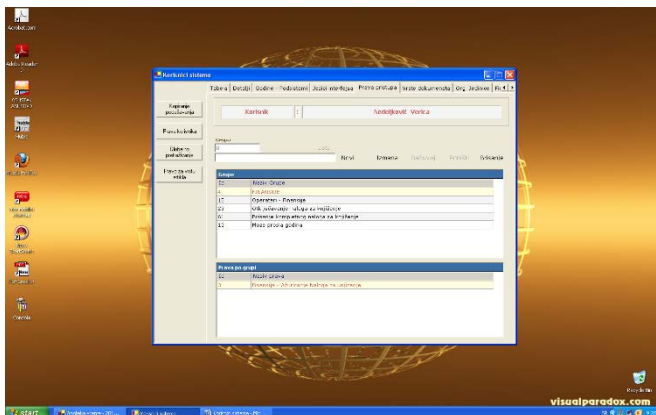


Рисунок 4 - Достоверность рабочих в финансовых отделениях

На примере сети информационной системы, которая использует Аптека Вране 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. Analiza postojećeg stanja i predloga uvođenja novog rešenja informacionog sistema Apotekarske ustanove Vranje, Belović B., Beograd, 2005.
2. Modul 1 uvod u IS: udžbenik. Univerzitet Singidunum, Milosavljević M., Veinović M., Banjac Z., Beograd, 2008
3. Modul 7 Internet: udžbenik, Milosavljević M., Veinović M., Uzunović P., Univerzitet Singidunum, Beograd, 2008
4. Predlog modela zaštite poslovno informacionog sistema apotekarskih ustanova – studija slučaja Apoteka Vranje: dis. dr. računarskih nauka, Tasić I., Beograd, 2014.
5. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.europos.co.yu/hubie.html>

## PROJECTIONS OF PENSION AND INVALIDIC INSURANCE SYSTEM REFORMS IN SERBIA

**Branko Tesanovic,**

*Faculty of Business Studies and Law,  
University "Union-Nikola Tesla", Belgrade, Serbia*

**Milena Djordjevic**

*Belgrade, Serbia*

### **Introduction**

Pension system hasn't changed a lot after World War II, which can be also said for all other countries of SFRJ. In spite of alterations and numerous reforms, all changes came to pension conditions tightening. The only great change was including private pension insurance in the system, or the Third Pillar of insurance, in 2006, but the results are still not satisfying, because today, according to some estimates, we have less than 200.000 users of private pension insurance in Serbia.

In order to have a sustainable pension system, a country must have 3.5 workers for each retiree, and the last time Serbia had such a proportion was 1981. At the moment, there is almost one worker for each retiree. Collection of contributions is currently around 70%, which means that PIO fund is lacking about 30-40% of finances that has to be added from state budget, which means that 13% of Serbian GDP is used for pensions.<sup>39</sup>

As in results of demographic projections, Serbian citizens are getting old, and the only possible difference is aging difference. In Serbia is present a great problem of fertility drop and maintaining it's low level. Also, elders have longer life age expectancy, and on the other hand we have great unemployment rate (in third quarter of 2016 the unemployment rate was 46.8%). These numbers all show that sustainability of pension system is at great danger, and mark that reforms of pension system are needed as soon as possible.<sup>40</sup>

---

<sup>39</sup> Advisor for investing in pension funds in Dunav company for managing voluntary pension fund, Dragana Panic, for magazine @Tanjung@, available at <http://www.rts.rs/page/stories/ci/story/5/ekonomija/1921643/da-li-je-realno-uvodjenje-drugog-stuba-penzionog-sistema.html> (09.01.2018.)

<sup>40</sup> S.Ljiljana, M. Kovacevic, "Projekcije broja zaposlenih i penzionera i uticaj na održivost penzionog sistema", MAT, July/August 2013.

## **Possibilities for improving pension and invalidic insurance system in Serbia**

Serbia is still under influence of transition, and difficulties that go along are still going to be present in following period. On the other hand, Serbia has one great advantage, and that is experience of other countries and solutions they applied to their systems. We can say that the last reforms of pension system in Serbia were not inovative at all, and according to other markers, Serbia will not be any more near resolution of it's problems with existing system of pension insurance. The "Third Pillar" was introduced nearly a decade ago, but the results are not visible, since very small percent of people accepted it. That means that it will be necessary to look for other solutions applied in the world, and consulting experiences of other countries when it comes to the same problem.

One of suggestions for reforming pension system is introducing mandatory individual-private pension insurance, or the Secon Pillar, reccomended by World Bank, as it was introduced in Australia.<sup>41</sup> By using this model, influence of politicians was avoided, because funds were stored in private accounts. According to this system, all retirees have two pensions: one is state pension, and it is same for all retirees and is funded from state budget; the other is private and is financed from the Second Pillar. Insurance funds for the second pillar are individual investors, banks or insurance companies in private or state ownership. The workers choose the fund for themselves. The Third Pillr is private pension insurance, and the difference between second and third are that funds in the Second Pillar are not being taxated, and the funds from Third Pillar are taxated.<sup>42</sup> Using this system In Australia allowed more funds to be taken care by individuals, which was a great influence for economical growth and development, considering size of funds that were suddenly available on the market. Also, the political influence on pensions was anihilated, and politicians could not affect the electorate through increase or decrease of pensions.<sup>43</sup> Still, in designing a

---

<sup>41</sup>The biggest funds in Australia are in private ownership. This model was introduced in Australia in 1994, and today it's value is at the fourth place in the world, and in 2013 it was estimated at \$1,747 billion, immediately after funds in USA \$16,851billion, Japan \$3,721 billion and Great Britain\$2,736 billion, whereas value of pension funds in Germany is\$498 billion.

<sup>42</sup>An example of a pension system in Australia.

<sup>43</sup>BeciC, S., „Neophodnost reformi penzionog sistema“, (2016), Regionalni razvoj i demografski tokovi zemalja jugoistočne Evrope, Zbornik Ekonomskog fakulteta Niš, p. 623-632

pension system, it is important to include circumstances present in the country and the effects to be expected if any solution was introduced.

### **Introducing mandatory private pension insurance in Serbia**

In every reform considerations, positive effects are expected and changes are directed towards it. At the same time, one cannot neglect negative effects directly tied to macroeconomical condition of the state. Based on previous text, it can be concluded that not enough has been made in reforms of pension insurance in Serbia, and that it is possible to do more, and necessary, as soon as possible. It also necessary to have a look at some negative opinions on private insurance in Serbia. At this moment, the negative opinion on this matter prevailed, but it doesn't mean that this option doesn't exist any more in future developments and reforms. One of the studies that were exploring idea of introducing Second Pillar in Serbia is "Izazovi uvođenja obaveznog privatnog penzijskog sistema u Srbiji".<sup>44</sup> The conclusion of the study, according to all markers and state of economy, was that introducing the Second Pillar in system of pension insurance in Serbia today is not recommendable.

Private pension funds market was monopolising very fast, so usual benefits of competition were not present. Undeveloped financial markets and investments control made the funds to invest only in state securities, which means that savings were not invested in economy and did not influence economical growth, but enabled the state to spend more, with potentially negative implications on public debt increase. Also, monopol in pension funding raised expenses of fees and brought high profit to the administrators. In order to have positive effect on country's economy, the funds have to be invested in national frameworks, and with fund's safety in the first place, opposed to yield amount. Today's possibilities in Serbia are not positive for such issue. Securities market is not developed, and implicit transition expenses would be too high (between 0.6 and 1.7% of GDP) and would last over 40 years. At the end, total taxation would be raised, and not lowered, and it is estimated to be 50% of GDP.

Reforms of pension insurance system in Eastern European countries were made with regards of World Bank's recommendations. Still, results were not as expected, and at the same time other difficulties appeared, so based on these experiences, the World Bank softened its stands and insisting on such design of pension system since 2005. After more than one decade of applying the three pillars system in different countries, the World Bank became more flexible in

---

<sup>44</sup>G.Matković, J.Bajec, B.Mijatović, B.Živković, K.Stanić, "Izazovi uvođenja obaveznog privatnog penzijskog sistema u Srbiji, Centar za liberalno-demokratske studije, Beograd 2009.

suggesting specific solutions. So, a potential solution in future could be pension insurance system with five pillars. The first pillar would be a basic, social (state) pension for all citizens older than 65, summing 20-25% of average wage. The second pillar would be PAYG system's state pensions, the third pillar would be mandatory private pension insurance, the fourth pillar would be private pension insurance, and the fifth pillar would be budget's help for specially endangered individuals.

### **Conclusion**

Economical reality requires quick adapting to new circumstances and global trends, so a irregular and untimely reforming of pension system could have unimaginable and irreparable consequences for all economy and survival of the country and its economy. Still, no country has accepted such changes easily. The importance of one such massive system as pension system is just too great to be taken easily. Pension system reforming and reducing costs of this type of insurance represent one of conditions for entering Serbia into European Union.

Pension and invalidity insurance system could have decisive role in one country's future, because this is the system that has such great amount of funds, that it can have stimulative or destimulative effect on country's economy. Still, this is not the only variable to be taken care of on macroeconomical level, so it doesn't surprise that governments all over the world hardly enter into fight for reforming pension systems.

With pension system reforms in Serbia that were applied so far, a moment will come when we hit the line when another change will be needed again. Applied reforms don't give satisfying results yet. A logical thing is that it should be given enough time to express visible effects that can be seen only in a long time period, but in the meantime, other solutions can be considered. Solutions that are already applied in the world, and to weigh positive or negative effects they could have if applied in our country and conditions.

### **References:**

1. Advisor for investing in pension funds in Dunav company for managing voluntary pension fund, Dragana Panic, for magazine @Tanjug@, available at <http://www.rts.rs/page/stories/ci/story/5/ekonomija/1921643/da-li-je-rearno-uvodjenje-drugog-stuba-penzionog-sistema.html> (09.01.2018.)
2. Becic, S., „Neophodnost reformi penzionog sistema“, (2016), Regionalni razvoj i demografski tokovi zemalja jugoistočne Evrope, Zbornik Ekonomskog fakulteta Niš, p. 623-632
3. G.Matković, J.Bajec, B.Mijatović, B.Živković, K.Stanić, "Izazovi uvođenja obaveznog privatnog penzijskog sistema u Srbiji, Centar za liberalno-demokratske studije, Beograd 2009.
4. S.Ljiljana, M. Kovacevic, "Projekcije broja zaposlenih i penzionera i uticaj na održivost penzionog sistema", MAT, july/august 2013.

## БУХГАЛТЕРСКИЕ РИСКИ

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

Вероятность возникновения риска имеется в каждом виде деятельности, что связано со множеством внутренних и внешних факторов, которые влекут негативный результат.

Для бухгалтерского учёта понятие «риск» мало изучено как явление, хотя для бухгалтерской деятельности вероятность возникновения риска не меньше, чем в любой другой профессиональной деятельности.

Бухгалтерский риск – это совокупная категория, которая связана с ошибками в формулировках и различных трактовках нормативно-методических актов в области бухгалтерского учёта и налогообложения, слабой адаптацией к условиям МСФО. Также влияет на бухгалтерский риск неотъемлемый человеческий фактор.

Бухгалтерский риск, в основном образуется на процедурах документации, стоимостного измерения и балансового обобщения информации об объектах бухгалтерского учёта.

Бухгалтерские риски являются неотъемлемой частью при осуществлении хозяйственной деятельности экономического субъекта.

Разнообразие рисков в учете можно сгруппировать по следующим видам:

- Риски достоверности, полноты и надежности информации;
- Риски нормативно-правовой базы;
- Риски способов ведения учета и оценки объектов в учетной политике;
- Риск процессов снабжения, производства, продажи;
- Риски формирования финансовых результатов;
- Риск формирования оценочных показателей;
- Риски составления финансовой отчетности.

При составлении бухгалтерской отчетности важным является профессиональное суждение бухгалтера, оно должно предполагать возможные варианты минимизации негативных последствий при формировании показателей в учёте и отчетности.

Бухгалтер обязан определить потери и убытки, которые понесет экономический субъект в будущем, выявить их в реальном времени, дать им стоимостную оценку и применить методы по минимизации.

При этом экономический субъект при наступлении негативных последствий риска уже будет готов к их последствиям.

При оценке и определения метода уменьшения бухгалтерского риска алгоритм воздействий играет огромную роль.

Алгоритмом предусматривает следующую последовательность [1]:

1. Сбор, обработка, обобщение всей имеющейся информации о событиях, явлениях, процессах, сделках и прочих фактах хозяйственной жизни.

2. Формулировка целесообразности принятия риска по различным фактам хозяйственной жизни в целом и в частности.

3. Количественный и качественный анализ факторов риска, которые влияют на решение о принятии к учету факта хозяйственной жизни.

4. Установка допустимого уровня риска принятых к учету фактов хозяйственной жизни, которые ориентированы на получение ожидаемых в будущем результатов.

5. Оценка и сравнение риска конкретного факта хозяйственной жизни с допустимым уровнем общего риска.

6. Оценка приемлемости, т.е. воздействия риска на показатели учета и отчетности на данный момент и в будущем.

7. Разработка приемлемых методов снижения степени влияния риска.

8. Определение способа отражения информации о риске фактов хозяйственной жизни в бухгалтерской финансовой отчетности.

9. Формулировка решения об избегании или принятии риска в бухгалтерском учете.

Используя данный алгоритм необходимо на каждом этапе оценки риска учитывать вновь возникшую информацию, осуществлять корректировки, включать изменения в ожидаемые показатели и допустимый уровень. Это будет влиять на конечное решение о принятии какого-либо рискованного факта хозяйственной жизни к учету. И от этого будет зависеть достоверность показателей бухгалтерской финансовой отчетности.

Общеизвестно, что наиболее важными и основными характеристиками информации, которая раскрывается в отчетности, являются достоверность, надежность, уместность, своевременность, понятность.

В настоящий момент учитываемые риски не должны искажать информацию, которая отражается на данный период и в перспективе.

Для минимизации данного искажения в бухгалтерском учете разрабатываются и применяются методы снижения риска.

Существует несколько мероприятий, которые способствуют снижению бухгалтерского риска [2]:

- Проведение курсов по повышению квалификации специалистов, которые принимают решения связанные с ведением бухгалтерского учета;
- Систематический контроль изменений налогового и бухгалтерского законодательства.
- Разработка и обоснование методов по минимизации бухгалтерского риска в учётной политике компании;
- Контроль выполнения бухгалтерских и налоговых обязательств;
- Контроль бухгалтерского риска при осуществлении инвестирования;
- Осуществление внутреннего контроля [3];
- При возникновении нестандартных ситуаций обращаться в налоговые органы за письменным разъяснением (дает возможность избежать штрафных санкций).

#### **Список литературы:**

1. Шевелев А.Е. Риски в бухгалтерском учете // учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2015. 304 с.
2. Щетинина Е.Д. Понятие риска в бухгалтерском учете // Белгородский экономический вестник, 2013. № 1 (69). с. 119-123.
3. Ткаченко Ю.А. Внутренний контроль в управлении экономическим субъектом // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова, 2015. №3. С. 150-152.



## ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЗА РУБЕЖОМ

**Трошин А.С., д-р экон. наук, проф.**  
**Божков Ю.Н., канд. экон. наук, доц.**

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

Опираясь на прогрессивную мировую практику, можно смело констатировать, что переход к инновационному развитию связан не только с выработкой соответствующей стратегии, но и формированием национальной инновационной системы, основанной на эффективном взаимодействии государства и частного бизнеса в научно-инновационной сфере. Одним из механизмов такого взаимодействия является развитие различных форм государственно-частного партнерства по всему инновационному циклу: от проведения научных исследований, коммерциализации научно-технических разработок и технологий до производства наукоемкой продукции [1].

По мнению зарубежных авторов, имеется ряд направлений, в которых государственно-частное партнерство в научно-инновационной сфере могло бы иметь место, основываясь на комплементарности активов и пересечении взаимных интересов и планов обоих секторов. Использование механизма государственно-частного партнерства (ГЧП) в значительной степени воспринимается по таким направлениям, которые включают [2;3]:

- исследования, проведение которых ни один из секторов не может осуществить независимо;
- частные знания и материалы могут быть доступны для получения результатов исследований, которые можно оценить как общественные блага;
- новые источники финансирования для государственного сектора исследований;
- новые механизмы передачи технологий, созданных в государственном секторе.

Рассматривая инновационный опыт развитых стран, Ф. Ван дер Меер (F. Van der Meer, 2002 г.) определяет государственно-частные партнерства как «объединение государственных и частных ресурсов с целью обеспечения добавленной ценности для обеих сторон, подчеркивая при этом следующее [5]:

– обе стороны должны вкладывать определенные ресурсы в создание партнерств, которые представляют ценность для другой стороны и для общего интереса;

– обе стороны должны иметь интересы, которые совпадают. Это не означает, что цели или результаты должны быть те же самые для каждого сектора: частный сектор может пытаться увеличить рыночную долю, тогда как государственный сектор – достигать прогресса в обеспечении устойчивого развития;

– обе стороны должны рассчитывать на получение чистой выгоды, которую они не могут достичь так дешево, быстро и эффективно, как если бы они действовали по собственной инициативе».

По мнению Ф. Хартвича (F. Hartwich), государственно-частное партнерство может быть охарактеризовано следующим образом.

Государственно-частное партнерство является большим, чем организационное решение между рынком и иерархией: оно представляет собой соглашение, которое максимизирует выгоды за счет использования творческой энергии и синергии от совместных действий в ответ на общественные и частные нужды [5].

Государственно-частные партнерства интегрируют социальные эффекты, используют с выгодой ресурсы от частного сектора, комбинируя их с государственными ресурсами. Действуя в этом направлении, дополнительные ресурсы и потенциалы становятся доступными, чтобы их использовать на решение актуальных исследовательских проблем.

Государственно-частные партнерства могут быть эффективными в увеличении общего объема исследований.

В стремлении развивать и совершенствовать свой имидж в соответствии с общественными интересами и отвечать критериям корпоративной ответственности, частные компании будут заинтересованы становиться партнером государственного сектора, в данном случае вузов. Однако сама по себе корпоративная социальная ответственность не является достаточной мотивацией для партнеров, которые испытывают потребность в стимулировании устойчивого бизнеса. Упрощенно сводить интерес частного сектора в исследованиях к развитию частных товаров, которые могут охраняться правами интеллектуальной собственности. По-видимому, частные компании извлекают выгоды в большей степени от синергетического использования ресурсов, чем от охраны прав на результаты исследований [3].

В связи с вышесказанным, интересным представляется изучение прогрессивного мирового опыта по формированию механизма государственно-частного партнерства в научно-инновационной сфере.

**США.** Анализируя современную практику США, связанную с реализацией научно-технических и инновационных проектов, имеющих государственный приоритет, зарубежные и отечественные авторы отмечают, что для большинства федеральных научно-технологических программ, финансируемых из федерального бюджета, характерно использование различных механизмов государственно-частных партнерств [4].

АТР (TIP) – Программа современных технологий (новая Программа технологических инноваций, принята в августе 2007 г.); SBIR – Программа инновационных исследований малого бизнеса; MEP – Программа расширения партнерства с обрабатывающей промышленностью; STTP – Программа трансферта технологий для малого бизнеса; GOALI – Программа предоставления грантов для установления связей академических учреждений с промышленностью; UCRC – Программа центров кооперативных исследований «промышленность/университеты»; PFI – Программа партнерств для инноваций; STC – Центры науки и технологий [5].

За последние 20-25 лет в США была создана нормативная правовая база, которая создает условия для формирования и функционирования государственно-частного партнерства, регулируя важнейший механизм взаимодействия государственного и частного секторов в области НИОКР – трансферт федеральных технологий в частный сектор, производство на их основе инновационной товарной продукции и выход с ней на внутренний и мировой рынки. Политика в области трансферта технологий содействует взаимодействию государственного и частного секторов НИОКР на различных фазах создания технологий. Взаимодействие федеральных лабораторий и частного сектора на основе государственно-частного партнерства включает не только трансферт технологии, но и обмен научными и инженерно-техническими работниками, ноу-хау, методами работы и экспертизы, научно-технической информацией и другими продуктами интеллектуальной деятельности.

Законодательство США в области трансферта технологий стало важным фактором повышения эффективности функционирования научно-технологического комплекса страны в сфере коммерциализации технологий. Помимо этого, оно стало одним из важнейших регуляций создания и функционирования государственно-частных партнерств.

В нормативно-правовой базе трансфера технологий в США следует особо выделить два системообразующих закона: Бея-Доула, и Стивенсона-Уйдлера, а также закон 1986 года о передаче технологии, который создал институциональный механизм для прямого сотрудничества между правительственными и частными исследовательскими лабораториями – CRADA [5].

Следует особо подчеркнуть, что федеральное законодательство США по трансферу и коммерциализации технологий дополняется подзаконными актами министерств и ведомств, а также договорами, которые базируются на соответствующих федеральных законах по трансферу технологий.

Важным элементом в реализации трансфера технологий и коммерциализации технологий является договорно-правовая база, которая довольно подробно детализирована и разработана в США на основе четко разработанных и юридически выверенных различных форм соглашений (договоров) и их использования в рамках государственно-частных партнерств.

Контракт – это соглашение по предоставлению услуг или выполнению работ, в том числе в области НИОКР, закупки научного оборудования, материалов и пр.

Кооперативное соглашение (Cooperative Agreement) используется федеральными агентствами США, когда реализация проекта или программы требует большего контроля со стороны государственного органа (и соответствующих ограничений), чем при использовании гранта, но меньшего, чем при заключении контракта.

Соглашение о трансфере материалов – МТА (Materials Transfer Agreement) используется главным образом в области биотехнологий. Это соглашение фактически является простым контрактом, в котором собственник материала гарантирует реципиенту доступ к этому материалу и право на его использование в конкретных целях, например при производстве лекарственных препаратов. Традиционно его использование ограничивается проведением исследований научными сотрудниками реципиента на своей научной базе. Права на владение новой интеллектуальной собственностью, полученной на основе исследований, проведенных с переданным реципиенту материалом, являются предметом переговоров и их результаты фиксируются в МТА.

Соглашение о проведении совместных НИОКР – CRADA представляет собой важнейший договорно-правовой документ, используемый при создании и функционировании государственно-частных партнерств. Федеральные лаборатории могут участвовать в

совместных НИОКР с частными фирмами на доконкурентной стадии коммерциализации технологий, тогда как частные фирмы могут кооперироваться на обеих стадиях – доконкурентной (НИОКР) и конкурентной (маркетинг, производство конечной продукции, выход на рынок). Такой подход согласуется с правилами ВТО, касающимися вопросов субсидирования промышленности. Заключение подобных соглашений со стороны федеральных лабораторий было разрешено Законом о трансфере технологий 1986 года [4;5].

Федеральным лабораториям, финансируемым из госбюджета, предоставляется право осуществлять совместные исследования (НИОКР) с некоммерческими организациями, включая университеты, с фондами, а также с национальными и зарубежными частными фирмами. При этом руководители федеральных лабораторий заключают соглашения CRADA о проведении совместных НИОКР с указанными организациями, где оговариваются права на интеллектуальную собственность и ее распределение между партнерами.

Финансирование проектов на основе соглашений CRADA осуществляется федеральным органом исполнительной власти, некоммерческими организациями и частными фирмами, в основном в соотношении 50 на 50% (государство и частный сектор). Таким образом, соглашение CRADA – это во многих случаях совместное государственно-частное финансирование, если не учитывать партнеров из некоммерческих организаций и университетов.

Со стороны федеральной лаборатории затраты на проекты в рамках соглашений CRADA покрываются в виде предоставления материальных (оборудование, материалы, инструменты и пр.) и нематериальных (ноу-хау, патенты, лицензии и пр.) активов, а также предоставления государственных служащих – ученых и сотрудников федеральных лабораторий для временной работы на фирме. Что касается фирм частного сектора, то они предоставляют финансовые и другие ресурсы для проведения совместных НИОКР. Следует отметить, что в целях развития малого и среднего инновационного бизнеса доля косвенного госбюджетного покрытия проектов по соглашениям CRADA может достигать 60% (в некоторых европейских странах она доходит до 65-70%), хотя это в определенной степени противоречит правилам ВТО [5].

Интеллектуальная собственность, полученная в результате осуществления проекта по соглашению CRADA в рамках партнерства, как правило, принадлежит федеральному правительству, независимо от доли вкладываемых госбюджетных ресурсов. С целью создания мотиваций для партнеров из частного сектора руководителю

федеральной лаборатории дается право на предоставление частной фирме эксклюзивных, частично эксклюзивных или не эксклюзивных лицензий на результаты совместных НИОКР.

Заключение соглашений CRADA федеральными лабораториями может осуществляться лишь при условии, что фирма-партнер предоставит соответствующий перспективный бизнес-план использования полученных технологий, результаты маркетинговых исследований по их коммерциализации, производственные планы и пр., причем министерства и федеральные лаборатории обязуются не раскрывать коммерческие тайны фирмы-партнера.

Косвенные затраты госбюджета на проекты CRADA в рамках государственно-частных партнерств должны в определенной степени компенсироваться частной фирмой, например, за счет выплаты лицензионных гонораров, роялти, паушальных или комбинированных платежей по результатам коммерциализации технологий. После обязательной передачи 15% роялти непосредственно изобретателям, участвовавшим в проекте CRADA, остальная часть выплат распределяется между лабораториями. Разбивка сумм роялти имеет большое значение и может отличаться в зависимости от статуса участвующих организаций партнерства. Например, в некоторых американских университетах, которые лишь частично финансируются из госбюджета, изобретателям, участвующим в партнерстве, фирмами могут выплачиваться до 30% суммы роялти [5].

По оценкам американских авторов, CRADA обеспечивает, во-первых, эффективную институциональную структуру для координации деятельности в области исследований и разработок; во-вторых, возможность через фундаментальные и дотехнологические исследования (генетика растений, увеличение пула зародышевой плазмы) для федеральных лабораторий вносить собственный вклад в ускорение коммерциализации новых технологий; в-третьих, прохождение сложных путей в развитии технологий, позволяющее увеличить вероятность успеха и обеспечить конкуренцию на рынке.

Соглашения CRADA могут осуществляться в тандеме с программой грантов SBIR «Инновационные исследования в малом бизнесе».

**Австралия.** В этой стране государственно-частное партнерство представлено, в том числе, корпоративной моделью отраслевых исследований, которая является уникальной как для Австралии, так и в мировом масштабе. Согласно этой модели, представители отрасли, в частности, предприниматели, ведущие бизнес, принимают соглашение

намерении вложить денежные средства в проведение НИОКР с целью получения в долгосрочной перспективе выгод для этой отрасли.

После того, как достигнуто согласие большинства участников (тех, кто будет платить налоговый сбор (levy)), делается запрос в правительство о предоставлении мандата через принятие законодательного акта, чтобы эти сборы производились всеми участниками, ведущими свой бизнес в отрасли. Такой мандат гарантирует, что каждый товаропроизводитель делает добровольно обязательный невозмещаемый взнос на проведение НИОКР, согласующийся с размером и уровнем производства и, таким образом, избегают до некоторой степени проблем с «халявщиками» (freeriders), которые могут завести в тупик систему добровольных взносов. Поскольку частные представители отрасли добровольно соглашаются на издание правительством соответствующего постановления, для товаропроизводителя это означает, что наступает предусмотренная законом ответственность уплаты своего взноса [4].

Затем, после издания постановления, правительство и представители отрасли совместно определяют приоритеты для НИОКР, основываясь на стратегических планах развития отрасли. После сбора поступивших от товаропроизводителей средств, правительство согласовывает сопоставимый этим средствам предел выделяемых государственных денежных средств, чтобы не допустить неограниченного их расхода. Далее правительство предоставляет эти средства (включая собираемые от товаропроизводителей, а также сопоставимые государственные вложения) ряду отраслевых исследовательских корпораций.

В настоящее время в Австралии имеется 15 исследовательских корпораций, представляющих все основные отрасли производства. Одной из самых крупных является австралийская плодоовощеводческая исследовательская корпорация с ограниченной ответственностью, в которой представлены производители 44 различных зон производства плодоовощной продукции страны. В результате более чем 50 налоговых сборов собирается от различных членов корпорации [4].

Существует немало дебатов относительно этой системы. Некоторые, например, задаются вопросом: следует ли соответствующие государственные средства направлять исключительно на получение так называемых «результатов, представляющих общественные блага» или эти совместные инвестиции следует направлять на получение результатов, приносящих выгоды для отрасли. Хотя считается, что инвестиции в частные блага будут генерировать доходы частному

сектору, однако если они также увеличивают занятость и усиливают региональное развитие или социальные связи, вероятно в этом могут усматриваться и некоторые элементы общественного блага. Проблема состоит в том, чтобы добиться как раз правильного баланса – гарантировать надлежащие стимулы, способные поощрять усилия частного сектора постоянно инвестировать в НИОКР, и в то же время гарантировать решение важнейших проблем на основе проведения НИОКР, результаты которых представляют общественное благо.

По оценкам зарубежных авторов, выделение государственных средств, сопоставимых с объемами, собираемыми отраслью, позволяет нейтрализовать ряд важнейших проблем со стимулированием отрасли, включая, например, сдерживание установления комитетами производителей достаточно высоких ставок налогового сбора и увязка различий между национальными и отраслевыми интересами.

Как отмечают австралийские авторы, действуя, таким образом, правительство признает: во-первых, что в результате исследований неизбежно происходит перелив генерируемых знаний с выгодой для других отраслей; во-вторых, что существуют различия между товаропроизводителями в части принадлежащих им активов, потенциалов возраста, размера предприятия, местонахождения и склонности к адаптации инноваций, возникающие в результате инвестиций в исследования, которые означают, что не все производители в состоянии получить равные выгоды от инвестируемых средств в форме налогового сбора; в-третьих, данное решение представляет заслуживающее доверия обязательство правительства поддерживать отраслевые исследования и делает все более трудным для него отказ от встречного финансирования, поскольку отрасль увеличивает свои инвестиции в исследования.

**Франция.** Чтобы гарантировать создание эффективной системы оперативных знаний органы государственной власти этой страны в последние годы предприняли ряд успешных инициатив по формированию сетей между партнерами в области исследований, технического и высшего образования, техническими институтами, гражданским обществом и бизнесом.

Некоторые из используемых инструментов являются специфическими для системы знаний (кластеры передового опыта, совместные технологические группы (UMTS), совместные технологические сети (RMTS), тематические сети и территориальные сети), хотя другие инструменты являются более общего характера (кластеры в области исследований и высшего образования (PRES),



кластеры конкурентоспособности, альянсы, тематические базовые группы SNRI (Национальной стратегии в области исследований и инноваций) и технологические платформы (PFTS) [4].

Кластеры в области исследований и высшего образования были созданы во Франции по основному закону об исследованиях 2006 г. и сейчас их число составляет более 21. Они дают возможность университетам, инженерным и ветеринарным школам и исследовательским институтам скоординировать их различные системы и объединить деятельность и ресурсы с целью обеспечения более согласованных и доступных результатов исследований и потенциала обучения, которые отвечают местным нуждам.

Технологические платформы (PFTS) были учреждены для того, чтобы организовать поддержку инновациям на местах для бизнеса через посредство сети образовательных институтов: общих и технологических школ, институтов высшего образования и государственных или частных организаций с техническими производственными мощностями общего назначения. PFTS должны специализироваться в одной или ограниченном количестве областей деятельности.

Кластер конкурентоспособности объединяет вместе компании, исследовательские лаборатории и учебные институты в определенной области, чтобы развивать синергию и кооперацию. Он должен основываться на синергии и сотрудничестве в инновационных проектах, которые гарантируют компаниям лидерство в соответствующей для них области во Франции и за рубежом. Около десятка из 70 аккредитованных кластеров в этой стране осуществляли деятельность, связанную с системой знаний. Задача таких кластеров состоит в том, чтобы развивать конкурентоспособность французской экономики, генерировать рост и занятость, в то же время, содействуя инновациям и обеспечивая поддержку отрасли.

В заключение можно привести следующие выводы, к которым приходят зарубежные авторы на основании анализа существующих подходов и практики формирования государственно-частных партнерств в научно-инновационной сфере.

Во-первых, не существует определенного плана для организации партнерств. Существует большое разнообразие партнёрских соглашений, и они связаны с историческими и местными специфическими контекстами, в которых партнерства возникают, и факторами, которые инициируют потребность в партнерстве. Поэтому, несмотря на то, что модели партнерств, вероятно, будут ограниченными

в использовании, развивающие их принципы могут являться полезными.

Во-вторых, развитие и деятельность в рамках партнерских соглашений часто имеет высокие транзакционные издержки, именно потому, что отсутствуют данные о совместной деятельности, не существует неформальных соглашений и, следовательно, продолжительные согласования и сложные формальные соглашения должны разрабатываться.

В-третьих, главные ограничения для «раскрутки» партнерств являются институциональными по своей природе. Можно сказать, что они связаны с обычаями и традициями партнерских организаций и их особенности подавляют развитие доверия между партнерами и препятствуют организациям обучаться работать в новых направлениях.

#### **Список литературы:**

1. Глаголев С.Н., Слабинская И.А., Веретенникова И.И., Ковалева Т.Н., Атабиева Е.Л. Направления совершенствования форм и методов государственного регулирования и экономического стимулирования инвестиционной деятельности: монография // Белгород: Изд-во БГТУ, 2012. 143 с.
2. Селиверстов Ю.И. Государственно-частное партнерство как необходимый элемент формирования инновационной экономики // Белгородский экономический вестник, 2016. №3. С.13-16.
3. Трошин А.С., Божков Ю.Н., Неджад Рами Р.А., Растопчина Ю.Л., Сазыкина С.А. Проблемы классификации и распределения рисков в рамках государственно-частного партнерства // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, 2016. № 4. С. 199-202.
4. Тюкавкин Н.М. Государственно-частное партнерство: понятие, предпосылки возникновения, зарубежный опыт, формы организации, сфера применения, нормативно-правовая база // Аудит и финансовый анализ, 2013. № 1. С. 413-419.
5. Под ред. Ушачева И.Г., Санду И.С., Нечаева В.И., Демишкевич Г.М., Рыженковой Н.Е. Формирование инновационной системы АПК: механизм государственно-частного партнерства: монография // М., 2014. 219 с.

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

## **МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ОТКРЫТИЯ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ В СЕТИ РЕСТОРАНОВ**

**Туревич Д.С.,  
Мызникова М.А.**

Донецкий национальный университет

**Актуальность работы.** Ресторанный бизнес продолжает оставаться наиболее мобильным среди сфер отраслей экономики и развитию этого рыночного направления уделяют внимание многие предприниматели. На сегодняшний день в Донецке функционирует около 150 заведений, среди которых присутствуют как элитные рестораны, так и рестораны быстрого питания. Следует отметить, что приоритеты в данной сфере бизнеса меняются: рестораторы, открывшие несколько лет назад престижные заведения, пересматривают стратегию развития и создают новый формат обслуживания, рассчитанный на представителей среднего класса. На сегодняшний день ресторанный бизнес во всем мире считается одним из наиболее быстрокупаемых направлений инвестирования, так как на его развитие требуется сравнительно невысокий уровень капитальных ресурсов, которые смогут окупиться в течение 2-3 лет.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Исследованием процесса моделирования клиентоориентированных системах занимались отечественные и зарубежные ученые, такие как Портер М., Кано Н., Нефедов А. В., Елиферов В. Г., Копченков В. Н., Кузьмина Н.Л., Ваген Л., Мишин В.М., Саакян Г.Р. и многие другие. Однако, некоторые аспекты, такие как, современные способы повышения качества, внедрение новой единицы в уже имеющуюся сеть, и в целом, усовершенствование процесса моделирования клиентоориентированных систем, требуют дальнейшего исследования в сложившихся кризисных условиях развития рынка.

**Цель исследования.** Целью исследования является моделирование процесса открытия клиентоориентированной системы в сети ресторанов, направленное на повышение эффективности функционирования предприятий общественного питания в современных условиях региона.

**Изложение основного материала.** В целом, все сети предприятий ресторанного бизнеса можно разделить на два типа. Первый – сети однотипных заведений, жестко стандартизированных. Как правило, это

касается заведений быстрого питания и обслуживания: сети «Макдональдс», "Челентано". Подобные заведения легко унифицируются, прописываются все бизнес-процессы, элементы концепции, интерьер, штат, меню, ценовая политика, сырьевая база.

Второй тип сетевых предприятий – представляют собой скорее виртуальные сети, так как объединяют заведения с разной концепцией и ценовой категорией [4].

Ко второй группе сетей относится сеть ресторанов «Путеводная звезда».

Объединение ресторанов имеет ряд преимуществ, среди которых:

- единая финансовая отчетность, система поставок, кадровый ресурс, рекламная кампания;
- система лояльности поставщиков;
- система скидок на рекламные плоскости и т.п.;
- упрощенная ротация кадров между заведениями;
- общая база данных клиентов, которым вручается корпоративная клубная карта, дающая возможность получения скидки во всех ресторанах сети.

Тем не менее, концепция такой сети не ограничивает формат заведения – это может быть, как элитный ресторан, так и кофейня.

Для увеличения потока клиентов и соответственно роста объемов доходов сети ресторанов рассматривается вариант открытия дополнительной единицы в сети, т.е. стратегия роста бизнеса, учитывающая технологии, кадры, ресурсы, финансы и опыт базы бизнеса.

На данный момент наблюдается тенденция открытия заведений среднего ценового сегмента. Затраты такого заведения быстро окупаются, а капиталовложений требуется меньше, чем для развития элитного ресторана, соответственно, этот уровень является наиболее привлекательными для инвесторов.

Проанализировав рынок ресторанного бизнеса можно прийти к выводу, что наиболее оптимальным вариантом будет открытие кофей-бара в сети ресторанов.

Кофе-бар ориентирован в основном на средний класс потребителей. Сюда можно отнести практически всех жителей, от школьников до работников разных сфер. Предполагается, что заведение будет располагаться на одной из центральных улиц г. Донецка, а именно на бульваре Пушкина 27. Рядом с кофейней удобное транспортное сообщение, наблюдается постоянный поток людей. Потенциальными

клиентами также являются студенты, так как в центре города сосредоточено множество учебных заведений.

Кофейный бизнес – выгодный и быстрокупаемый вид деятельности, он занимает второе место в мире по денежному обороту. Однако рентабельность кофейни зависит от многих факторов, среди которых месторасположение, цены, качество обслуживания, ассортимент.

Непременным условием эффективного функционирования кофейни выступает наличие широкого ассортимента кофе, поэтому в меню необходимо обязательно включать пользующиеся спросом среди потребителей капучино, эспрессо, латте, американо. Дальнейший ассортимент в меню кофейни можно расширять как угодно, в зависимости от концепции и бюджета.

Для проведения комплексного анализа и выявления целесообразности открытия кофе-бара, необходимо составить организационный план, в котором будет представлена последовательность этапов процесса открытия и продолжительность каждого этапа. Организационный план мероприятий по открытию кофе-бара представлен в таблице 1.

Таблица 1– Организационный план мероприятий по открытию кофе-бара на 2018 г.

Мероприятия	2018 г.									
	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
Регистрация предприятия										
Поиск и аренда помещения										
Ремонтные работы										
Закупка оборудования										
Заключение договора на поставку сырья										
Подбор и наем рабочих										
Реклама										

Согласно вышеизложенному плану, подготовительный период проекта составляет 3 месяца.

Также анализируемый процесс можно представить в нотации BPMN.

BPMN – это нотация моделирования бизнес-процессов, описывающая в графическом виде шаги в бизнес-процессе. BPMN отображает бизнес -процесс в виде потока [1].

В процессе открытия кофе-бара в нотации BPMN основным ответственным за бизнес-процесс является предприниматель, принявший решение открыть кофейню.

В первую очередь, осуществляется регистрация бизнеса. Данный процесс прежде всего включает выбор формы регистрации: ФЛП или ООО. Для небольшого заведения целесообразней зарегистрировать ФЛП, но здесь есть ряд нюансов [3]:

- юридическое лицо (ООО) внушает поставщикам и финансово-кредитным организациям больше доверия, и это может заметно упростить работу предприятия в целом;

- регистрация ООО является обязательной, если в заведении будут продаваться алкогольные напитки.

Для кофе-бара в сети ресторанов оптимальным вариантом регистрации выступает форма ООО.

Регистрация субъекта предпринимательства осуществляется государственным регистратором по месту нахождения будущего предприятия. Государственному регистратору отправляется подготовленный пакет документов. После рассмотрения и принятия решения гос. регистратор выдает документы, подтверждающие форму регистрации бизнеса.

Регистрация ООО в ДНР включает в себя следующие этапы [5]:

- проверка названия предприятия;
- подготовка пакета уставных документов;
- сопровождение подписания уставных документов у нотариуса;
- регистрация предприятия в органах государственной регистрации;

- изготовление печати;
- помощь при открытии расчетного счета в банке;
- регистрация плательщиком единого налога или плательщиком НДС (при необходимости).

Пакет документов, передаваемый заказчику после проведения регистрации ООО в Донецке, достаточен для осуществления хозяйственной деятельности в полном объеме – для открытия счета в

банковских учреждениях, заключения договоров, участия в тендерах и т.д.

Стоимость услуги – 3000 р., включает в себя: нотариальные расходы по удостоверению уставных документов, государственную пошлину за госрегистрацию, стоимость изготовления печати, стоимость работы по регистрации предприятия.

Сроки регистрации 7 рабочих дней.

Когда регистрация бизнеса получена, предпринимателю необходимо выбрать помещение для размещения кофе-бара. После того как все вопросы с собственником помещения решены подписывается акт аренды помещения.

Процесс открытия кофе-бара в нотации BPMN в ПП ARIS Express представлен на рисунке 1.

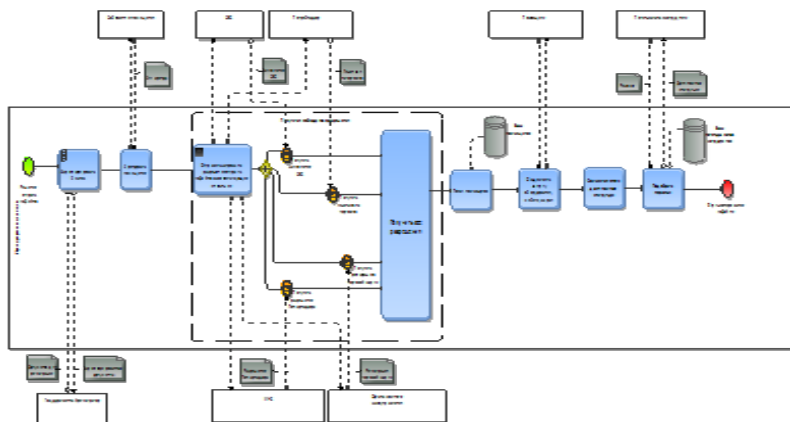


Рисунок 1 – Процесс открытия кофе-бара в нотации BPMN в ПП ARIS Express

Следующим этапом после аренды помещения является получение необходимых разрешений для дальнейшей предпринимательской деятельности. В рассматриваемой нотации BPMN на рисунке 1 данный процесс представлен рядом подпроцессов, условий и событий, объединенных в группу. Группа «Получить необходимые разрешения» состоит из таких компонентов:

- действие исходящих сообщений «Отправить запросы на разрешение открыть кофейню в соответствующие инстанции»;
- логический оператор И;
- 4 события-сообщения, которые поступают от соответствующих инстанций («Получить заключение СЭС» от СЭС, «Получить лицензию на торговлю» -от Пот-ребнадзора, «Получить разрешение Пожарнадзора» от МЧС, «Получить регистрацию торговой марки» от органов местного самоуправления);
- действие «Получить все разрешения».

Когда все разрешения для открытия кофейни получены можно начинать поиск поставщиков. Он осуществляется путем анализа базы поставщиков и выбора наиболее подходящих каналов поставок. После того как контакты с поставщиками налажены и обговорены все ключевые моменты осуществляется закупка оборудования, мебели и сырья.

Следующий процесс заключается в составлении меню для заведения и должностных инструкций для сотрудников. При рассмотрении данного бизнес-процесса предполагается, что предприниматель имеет достаточный уровень знаний и навыков для того, чтобы самостоятельно составить меню кофейни и должностные инструкции.

Далее следует процесс подбора персонала из базы потенциальных сотрудников либо же путем ротации из уже имеющихся заведений сети. Потенциальные сотрудники кофейни предоставляют предпринимателю свое резюме, в свою очередь предприниматель проводит собеседование и ознакомление отобранных сотрудников с должностными инструкциями.

После того как все процессы выполнены кофейня может быть открыта и функционировать.

К преимуществам открытия кофе-бара именно в сети ресторанов относятся:

- наличие скидочных/дисконтных карт;
- известный бренд, которому доверяют;
- возможность перераспределения уже имеющихся сотрудников;
- не обязательно наличие кухни (выпечку, десерты можно изготавливать в одном из ресторанов сети) – следовательно площадь заведения необходима меньше, нет необходимости закупать новое оборудование;
- уже имеется определенная база клиентов;



существует возможность получения скидок на размещение рекламы.

Затраты предприятия общественного питания не всегда окупаются из-за высокого уровня конкуренции в этой сфере. Однако об эффективности кофейного бизнеса свидетельствуют такие показатели: на 1 чашку кофе, нужно использовать 7-8 г. молотых зерен (себестоимость одной порции составляет 10 рублей). Средняя цена чашки эспрессо – 60 рублей. То есть, рентабельность бизнеса – 500%.

Сумма доходов в большинстве своем зависит от количества клиентов, которые посещают заведение и от суммы их среднего чека.

Допустим, ежедневно вас посещает 60 человек, средний чек каждого составляет 250 рублей. То есть, сумма дневной выручки составит 15 000 рублей. В месяц возможно зарабатывать 400 000-450 000 рублей. Даже с учетом расходов на коммунальные услуги, зарплату персоналу, налоги, рекламу и расходные материалы, чистая прибыль составит 100 000-150 000 рублей в месяц [2].

Такие заведения, как кофейни, предполагают установление самых высоких ценовых надбавок в ресторанном бизнесе. Согласно экспертным оценкам, открытие кофейни (как среднего звена ресторанного бизнеса) позволит обеспечить оптимальное сочетание доходности, финансовой устойчивости и безопасности развития ресторанного бизнеса, оптимизирует структуру капитала. Позволит ускорению процесса оборачиваемости собственных денежных средств рестораторов и переливу ресурсов между бюджетом и субъектом.

#### Список литературы:

1. Terrasoft: презентация «Экспресс-тренинг по моделированию процессов в нотации BPMN и гибким подходам Case Management» / Режим доступа:
2. [https://www.terrasoft.ru/sites/default/files/forum2017/almaty/terrasoft\\_global\\_tour\\_bpm\\_academy.pdf?ovlzkml](https://www.terrasoft.ru/sites/default/files/forum2017/almaty/terrasoft_global_tour_bpm_academy.pdf?ovlzkml)
3. Как открыть кофейню с нуля? / Режим доступа: <http://biznesprost.com/otkryt-biznes/kak-otkryt-kofejnyu.html>
4. Как открыть кофейню: с чего начать, что нужно и сколько стоит / Режим доступа:
5. <http://p-business.ru/kak-otkryt-kofejnyu-s-chego-nachat-cto-nuzhno-i-skolko-stoit/>
6. Особенности сетевых ресторанов / Режим доступа: <http://www.food-service.com.ua/osobennosti-setevyh-restoranov-i120>
7. Регистрация ООО в ДНР / Режим доступа:
8. [https://wector1.io.ua/s2450233/registraciya\\_ooo\\_v\\_dnr](https://wector1.io.ua/s2450233/registraciya_ooo_v_dnr)

## **ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Харченко В.А., канд. экон. наук, доц.,  
Жигалова О. С., магистрант  
ГОУВПО «Донецкий национальный  
технический университет»**

Совершенствование управления эффективностью является необходимой составляющей успешной деятельности любого предприятия. Одной из базовых задач развития промышленного производства является повышение эффективности использования энергетических ресурсов, что обеспечивает не только снижение себестоимости продукции и рост ее конкурентоспособности, но и служит также основным фактором снижения экологической нагрузки на окружающую среду, и, следовательно, обеспечения устойчивого развития предприятия.

Управление эффективностью деятельности предприятия относится к числу ключевых категорий рыночной экономики и непосредственно связано с достижением конечной цели развития общественного производства в целом и каждого предприятия в отдельности.

Целью работы является разработка путей совершенствования управления эффективностью деятельности предприятия.

В общем виде экономическая эффективность производства представляет собой количественное соотношение двух величин – результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат. Подходы к оценке управления эффективностью предприятием являлись предметом исследования многих отечественных и зарубежных авторов, в частности, А.В. Куринного, Н.А. Волошко [4], И.В. Коврижных [5], М.М. Ищенко, М.Г. Крылова [6], Г.В. Ковалишиной [7] и др., внесших свой вклад в формирование и развитие оценочной базы управления эффективностью предприятия, как необходимого условия совершенствования системы управления хозяйствующим субъектом.

Сущность повышения экономической эффективности производства состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов.

Проблема повышения эффективности управления деятельностью предприятия рассматривается как ключевая в аспекте конкурентоспособности бизнеса. Особую актуальность проблема приобретает в кризисных условиях, поскольку такие условия требуют

жесткого сокращения расходов и обеспечения максимальной отдачи продуктивной системы при минимальных капитальных вложениях. Необходимым условием решения проблемы является совершенствование экономического обоснования как стратегических, так и тактических аспектов управленческих решений, а также механизмов их реализации.

Каждая экономическая организация, чтобы выжить в конкурентной среде и развиваться, должна хозяйствовать эффективно, то есть производить такие товары и услуги, которые имеют платежеспособный спрос на рынке, улучшать их качество, разнообразить ассортимент, сокращать расходы производства на единицу продукции, увеличивать выход продукции с единицы материально-сырьевых ресурсов, в конечном итоге иметь как можно большую выгоду от своей деятельности.

В результате роста эффективности основной (производственной, коммерческой, сервисной и тому подобное) деятельности предприятия получают возможность сокращать расходы, и, как следствие, генерировать большие прибыли. Эффективная деятельность предприятия способствует удовлетворению интересов всех заинтересованных групп экономических субъектов: собственников бизнеса.

В процессе проведенного исследования в работе предложен подход к совершенствованию управления эффективностью деятельности предприятия, который включает два основных этапа:

- первый этап заключается в оценке показателей эффективности по различным видам эффективности;
- второй этап направлен на осуществление планирования и реализации ряда мероприятий, способствующих повышению эффективности.

Схематически содержание данного подхода представлено на рисунке 1.

Первым важным этапом в процессе повышения управления эффективностью деятельности предприятия является измерение значений показателей эффективности, характеризующих текущее состояние функционирования предприятия (учреждения, организации). В результате анализа публикаций было зафиксировано отсутствие единого подхода к формированию перечня показателей эффективности управления деятельностью предприятия, который бы наиболее основательно характеризовал основные параметры управления эффективности предприятия. Это обуславливает сложность выбора

путей оптимизации и, соответственно, повышение производительности (эффективности) функционирования предприятия.



Рисунок 1 - Подход к совершенствованию управления эффективностью деятельностью предприятия

Суть проблемы повышения управления эффективностью предприятия (деятельности) заключается в том, чтобы на каждую единицу ресурсов (затрат) достигать максимально возможного увеличения объема производства (дохода, прибыли) [1].

Рассматривая эффективность управления предприятия как объект оценки, необходимо определиться с сущностным содержанием данной категории [8].

Следующим этапом является планирование и осуществление мероприятий по повышению управления эффективности деятельности предприятия. Мероприятия предложено осуществлять в трех направлениях: организационном, технико-технологическом и ресурсном, которые способствуют повышению показателей эффективности.

В рамках организационного направления осуществляется поиск возможностей повышения управления эффективности тех процессов, что происходят на предприятии, путем идентификации и реструктуризации (или оптимизации) неэффективных процессов, которые не создают ценности для внешнего и/или внутреннего потребителя. В результате таких мероприятий предприятие получает возможность использовать потенциальные резервы повышения производительности труда, сокращение производственных и управленческих расходов, что в результате кумулятивного эффекта откроет возможности для повышения управления эффективности деятельности данного предприятия.

Организационное направление повышения управления эффективностью деятельности предприятия предполагает оценку всех аспектов эффективности организации основной деятельности как на уровне рабочего места отдельного рабочего или специалиста, так и на уровне предприятия в целом. Целесообразными, при соответствующих возможностях и специфике деятельности данного предприятия, является применение более эффективных типов производства (массового, крупносерийного) [5].

Также важным моментом при организации эффективного процесса является исключение всех возможных типов потерь.

В рамках технико-технологического направления основным является решение проблемы технологического переоснащения и модернизации производства, обеспечения максимально возможного уровня соответствия основных технологических параметров производственного оборудования современным образцам. Данное направление является особенно актуальным для отечественных предприятий. Данная проблема является комплексной и имеет две составляющие: материальная и нематериальная. Первая из них — совершенствование технической базы (основных производственных фондов предприятия). Вторая — организационно-правовые проблемы. Преодоление технического и технологического отставания требует не просто перехода на современные технологии и приобретение более производительного оборудования, а внедрение комплекса отношений,

что называется корпоративной культурой. Такая культура должна соответствовать практике функционирования самых передовых компаний с длительным опытом работы в рыночной среде.

Ресурсное направление предусматривает осуществление комплекса мер по повышению эффективности использования имеющейся материальной базы производства и трудовых ресурсов предприятия.

В процессе планирования и обоснования целесообразности осуществления мероприятий по повышению эффективности управления деятельностью предприятия проводится анализ «затрат и выгод», на основе которого определяется целесообразность понесенных затрат на осуществление соответствующих мероприятий, путем сопоставления с явными и неявными выгодами, которые возникают в результате изменения параметров эффективности функционирования предприятия. При условии улучшения значений основных показателей эффективности управления деятельностью предприятия и положительного значения чистой приведенной стоимости комплекса мероприятий можно констатировать улучшение параметров функционирования предприятия, и как результат повышение эффективности управления деятельностью предприятия.

**Выводы.** Для успешной реализации целей развития предприятия необходимо такое осуществление хозяйственной деятельности, которое соответствует признакам результативности, эффективности и конкурентоспособности.

Проблема повышения эффективности деятельности предприятия в целом состоит в обеспечении максимально возможного результата на каждую единицу затраченных трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Основные направления повышения эффективности работы предприятия состоят в повышении его технического уровня, совершенствовании управления, организации производства и труда, изменении объема и структуры производства, улучшении качества природных ресурсов. Лишь умелое использование всей системы перечисленных факторов может обеспечить достаточные темпы роста эффективности производства.

Перспективами дальнейших исследований является определение приоритетности в осуществлении мероприятий по повышению эффективности управления деятельностью предприятия, а также разработка и дополнение специальных показателей для измерения эффективности управления деятельностью предприятий.

### Список литературы:

1. Данюк В. М. Менеджмент персонала // Киев: КНЭУ, 2006. 398 с.
2. Небава Н. И., Адлер А. А., Козловский В. А. Экономика и организация производственной деятельности предприятия // Винница: ВНТУ, 2010. 132 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия // Минск: Тетра Систем, 2005. 688 с.
4. Куренной А.В., Волошко Н.А. Проблемы оценки эффективности управления корпоративными правами в акционерных обществах // Проблемы экономики, 2013. №3. С. 208 – 213.
5. Коврижных И.В. Анализ и оценка эффективности управления в организации // Барнаул: АФ СибАГС, 2006. 86 с.
6. Ищенко М.М., Крылов М.Г. Оценка эффективности системы управления [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.auditfin.com/fin/2007/4/Ishenko/Ishenko.pdf>
7. Ковалишина Г.В. Системный подход в оценке эффективности управления фирмой [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.auditfin.com/fin/2002/2/rkovalishina/rkovalishina.asp>
8. Харченко В.А. Економічна сутність ефекту і ефективності виробництва Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності // Маріуполь: зб. научн. праць., 2009. С. 312-315.

## **НОВЫЙ ПОДХОД К КОНТРОЛЮ ВОПРОСОВ КАЧЕСТВА В УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ**

**Чижов С.Ф., канд. экон. наук., доц.**

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

В проектном управлении вопросы качества рассматриваются в процессе реализации проекта отдельно по каждому функциональному проекту. В реальности за качество отвечает руководитель каждого функционального проекта, что приводит к сбоям в качестве выполнения работ.

В статье «Двойственность качества в управлении проектами» качество в проекте мною рассматривалось не только через качественные, но и количественные параметры, что характеризует подход к качеству с новыми параметрами, свойственный, в первую очередь, управлению проектами. Помимо качества важнейшим атрибутом проекта является срок его окончания. Невозможно говорить о реализации проекта без выполнения его в срок<sup>45</sup>. Исходя из выше сказанного можно говорить о контроле качества как одной из важнейших функций управления.

Следует отметить, что в настоящее время в России непосредственные исполнители недостаточно заинтересованы в качественном выполнении своей работы. Это касается как команд функциональных проектов, так и подрядчиков, выполняющих конкретные работы по проекту. Необходимо помнить и о том, что подрядчики контактируют в процессе выполнения своей работы с большинством функциональных команд проекта. Таким образом, вопросы качества, находящиеся на стыке функций двух или более команд, контролируются недостаточно или вообще выпадают из поля зрения команды управления проектами. Некачественное выполнение работ всегда приводит к дополнительным затратам, суммы которых

---

<sup>45</sup>Чижов С.Ф. Двойственность качества в управлении проектами. Экономика. Общество. Человек: межвузовский сборник научных трудов. Вып. XXXII / науч. ред. д-р экон. наук, проф. Е.Н. Чижова, сост. С.В. Бацианова; Белгор. гос. технол. ун-т им. В.Г. Шухова; Белгор. регион. отд-е РАЕН. – Белгород: Из-во БГТУ, 2017. С. 418 – 421.



могут быть достаточно высоки, что может поставить под вопрос дальнейшую реализацию проекта.

Исправление некачественных работ подрядчиком, как правило, не представляет большой сложности, если вина лежит на нем. Просто оплата за выполненную работу не производится до исправления некачественной работы. В случае вины заказчика обычно возникают проблемы не только с дополнительной оплатой за переделку ранее выполненных работ, но и с отставанием от графика реализации проекта.

Исправление некачественного выполнения работ в проекте по вине членов команды проекта также не представляет сложности, так как половина суммы вознаграждения как правило зарезервировано и может использоваться для исправления ошибок членов команды управления проектами. Но у членов функциональных команд имеется только заработная плата, и их ошибки и просчеты компенсировать нечем, кроме как задействовать резервный фонд вознаграждения членов команды управления проектами.

Таким образом, выход видится в следующем – это создание отдельного функционального проекта по контролю качества из специалистов различных специальностей. Их задачей становится контроль всех вопросов качества в проекте, при этом контроль качества осуществляется одновременно несколькими специалистами смежных областей.

Создание отдельных функциональных проектов по контролю качества возможно только в достаточно крупных и высоко стоимостных проектах. В проектах, имеющих небольшую стоимость, создание отдельного функционального проекта по контролю качества невозможно. Для таких проектов желателен иной подход. Наиболее целесообразно в малых и средних проектах по стоимости выделять в каждом созданном функциональном проекте ответственного специалиста за контроль качества. Но как задействовать их для совместной работы?

В этой ситуации интересным будет применение кроссфункциональной команды. Кроссфункциональная команда – это группа из членов функциональных команд проекта (остающихся в составе команд функциональных проектов, но фактически имеющих двойное подчинение), задачей которой является решение конкретных вопросов качества в конкретном проекте, и работающих как единая параллельная функциональная команда ради улучшения работы функциональных проектов, решения общих проблем и создания синергетического эффекта при реализации проекта. Синергетический

эффект появляется в результате совместных действий высококвалифицированных специалистов участников проекта «качество» (в том числе в малых и больших проектах).

Представляется, что виртуальные кроссфункциональные команды позволяют:

- усилить контроль за качеством выполняемых и выполненных работ;

- как минимум, не увеличить срок реализации проекта, а в лучшем случае - сократить его;

- получить в результате синергетического эффекта новые знания по управлению проектом и, возможно, применение новых методов по достижению поставленной цели перед проектом;

- избежать некачественного выполнения работ как отдельными членами команды проекта, так и подрядчиками, в том числе и субподрядчиками.

#### Список литературы:

1. Чижов С.Ф. Двойственность качества в управлении проектами. Экономика. Общество. Человек: межвузовский сборник научных трудов. Вып. XXXII / науч. ред. д-р экон. наук, проф. Е.Н. Чижова, сост. С.В. Бацанова; Белгор. гос. технол. ун-т им. В.Г. Шухова; Белгор. регион. отд-е РАЕН. – Белгород: Из-во БГТУ, 2017. С. 418 – 421.
2. Сальников Д. Кросс-функциональные команды и самоорганизация в основе Agile. <https://medium.com/@d.salnikov23/>. 22.10.2017.
3. Рятов К. Функциональный менеджмент. Как из хаоса создать порядок, преодолеть неопределенность и добиться успеха издательство Альпина Бизнес. 2014. 171 с.
4. Инглунд Р., Бусеро А. Руководитель проектов. Все навыки, необходимые для работы. Серия МИФ. Бизнес. Из-во Манн, Иванов и Фербер .2018. 384 с.

## **ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СФЕРЫ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА**

**Шарафудинова К.А., студент**  
**Комарницкая Е.В., ассистент**  
*Донецкий Национальный Университет*

Индустрия гостеприимства – комплексная сфера деятельности человека, направленная на удовлетворение потребностей и желаний гостей.

Актуальность. Ресторанный бизнес, на сегодняшний день, одна из перспективно развивающихся сфер коммерческой деятельности индустрии гостеприимства. Для успешной работы, кроме активных и массированных рекламных компаний, необходима оригинальная и комплексная маркетинговая концепция. Позволяющая повысить инновационный уровень деятельности на предприятиях ресторанной индустрии, что значительно повышает эффективность труда субъектов этого рынка.

Цель работы заключается в том, чтобы определить инновационное состояние ресторанного хозяйства и выявить его организационные возможности.

Данной темой занимались такие ученые как: Янковский К.П., Константинов Е.Л., Емельянова Т.В., Поршнев А.Г.

Инновационный процесс охватывает весь спектр преобразований, включая новые ресторанные технологии, а также совершенствование организационно-управленческих инструментов по выявлению закономерностей восприятия клиентом потребительских свойств ресторанной услуги. И, как следствие, повышение качества обслуживания для более полного удовлетворения потребностей клиентов.

Инновационные преобразования являются важной составляющей успешной деятельности предприятия на рынке общественного питания. В данной работе рассмотрен вариант инновации в ресторанном бизнесе, направленный на повышения эффективности работы ресторана. Новизна исследования заключается в более глубоком изучении восприятия потребителем оказанных ресторанных услуг.[2]

Заведений общественного питания в ДНР становится все больше, каждое заведение стремится занять более высокую конкурентную

позицию, выбиться в лидеры, в условиях сегменте бизнеса жесткая конкуренция. Для того чтобы завоевать большую долю рынка и приверженных потребителей, необходимо провести грамотное позиционирование своего продукта. Что только подчеркнет преимущества в конкретной конкурентной среде. Это можно осуществить с помощью составления на каждого постоянного клиента «карты восприятия». Это удобный способ визуализации понимания целевой аудиторией ключевых атрибутов товаров рынка.

Обычно для построения «карты восприятий» необходимо выбрать несколько значимых для аудитории характеристик товара. Для того чтобы понять, какие характеристики значимы или, наоборот, не значимы для потребителей, можно использовать метод Кано (названный в честь его автора – японского профессора Нориаки Кано, который впервые предложил в 1982 г. в работе «Привлекательное качество и необходимое качество»).[3]

Использование данного метода предполагает создание списка возможных атрибутов товара или услуги. После проведения исследования чувства удовлетворенности потребителей, каждое свойство анализируется с функциональной и дисфункциональной стороны. При этом атрибуты рассматриваются не в комбинации, а по отдельности, что упрощает процедуру выявления ключевых характеристик.

В ресторанном бизнесе существуют следующие ключевые характеристики: реклама политика, наличие парковки, интерьер, чистота в помещениях, наличие униформы у обслуживающего персонала, профессиональное исполнение своих обязанностей персоналом, скорость обслуживания, ассортимент, ценовая политика и использование экологически чистых продуктов в блюдах.

Исследование было проведено в г. Донецк, при помощи текстового процессора Google Docs. В нем приняли участие 457 жителей города.

К каждому вопросу прилагаются следующие варианты ответов: мне это нравится, так должно быть, мне все равно, я могу с этим жить, мне это не нравится.

Анкета состояла из следующих вопросов:

1. Как вы относитесь к тому, что ресторан проводит различные рекламные компании? Как вы относитесь к тому, что ресторан не проводит рекламные компании?

2. Как вы относитесь к тому, что в ресторане присутствует парковка? Как вы относитесь к тому, что в ресторане отсутствует парковка?

3. Как вы относитесь к тому, что в ресторане хороший, уютный интерьер? Как вы относитесь к тому, что в ресторане неприметный, неуютный интерьер?

4. Как вы относитесь к тому, что в ресторане примерно чисто? Как вы относитесь к тому, что в ресторане не чисто?

5. Как вы относитесь к тому, что в ресторане обслуживающий персонал одет в фирменную одежду? Как вы относитесь к тому, что в ресторане обслуживающий персонал не имеет фирменной одежды?

6. Как вы относитесь к тому, что официант хорошо владеет меню и готов предоставить помощь при выборе? Как вы относитесь к тому, что официант плохо владеет меню и не может предоставить помощь при выборе?

7. Как вы относитесь к тому, что в ресторане обслуживают довольно быстро? Как вы относитесь к тому, что в ресторане обслуживают медленно?

8. Как вы относитесь к тому, что ресторан предлагает широкий ассортимент блюд? Как вы относитесь к тому, что ресторан предлагает узкий ассортимент блюд?

9. Как вы относитесь к тому, что в ресторане умеренные цены? Как вы относитесь к тому, что в ресторане чрезмерные цены?

10. Как вы относитесь к тому, что в ресторане подают блюда, состоящие из экологически чистых продуктов? Как вы относитесь к тому, что в ресторане подают блюда, которые не содержат экологически чистые продукты?

Исходя из полученных оценок к предпочтительным свойствам, формирующих потенциал инновационного развития в сфере организационно-управленческих мероприятий, можно отнести ценовую политику, качество продукции, ассортимент и чистоту в заведениях. Это первый шаг построения «карты восприятий».

«Карта восприятий» бывает двух типов: с двумя и множеством осей. В нашем случае это будет второй тип.

Вторым шагом построения карты является сбор данных о состоянии выбранных характеристик в ресторане, выбранном для исследования и у конкурентов. Данные для «карты восприятия» получают методом количественных и качественных исследований. Третьим шагом является непосредственное размещение конкурирующих характеристик на карте. Необходимо изобразить несколько карт восприятий, следует пробовать различные комбинации характеристик. В дальнейшем просто выбрать карту, которая наилучше

подходит. Как правило, составляется минимум 5 различных карт, для того, чтобы найти оптимальный вариант.

Последний шаг это выбор и интерпретация карты. Наглядность представления информации с помощью «карт восприятия» создает впечатление, что достаточно взглянуть на картинку, и все сразу станет понятно.

Однако проведенные исследования заставляет предположить, что с высокой вероятностью такой вывод может быть неверным. Интерпретируя карты восприятия, мы должны учитывать две погрешности, которые не позволяют нам делать столь быстрые и простые выводы:

1. близкое взаимное расположение разных потребительных характеристик на карте не означает их однозначной близости в сознании потребителей;

2. значение, которое вкладывает в высказывание респондент, может отличаться от того значения, которое сформировано для проведения исследования.

Таким образом, результаты исследований позволяют оценить положение заведения относительно конкурентов. А так же оценить верность выбранной стратегии и провести целенаправленную и осознанную ее коррекцию.

Преимуществами использования карты восприятия являются:

1. Сбор объективной информации для последующего анализа и интерпретации в целях принятия инновационных управленческих решений повышающих эффективность производства;

2. Подкрепления каждого бизнес-решения, в отношении заведения, с учетом мнения потребителя.

3. Позволяет определить характеристики, которые не являются уникальными, но обладание, которыми необходимо.

Необходимо отметить, что повышение инновационного уровня деятельности в сфере ресторанного бизнеса так же является важным, как и в других. Так как ресторанный бизнес – исторически сложившаяся система обслуживания клиентов (предусматривает не только организацию питания клиентов, но и общение).[4]

Высокий инновационный уровень ресторанного бизнеса предполагает под инновационными технологиями не только улучшение качества жизни своих гостей. А именно красивое, вкусное и необычное приготовление пищи, организацию развлечений, создание уютной атмосферы, интересного и необычного интерьера. Но и грамотно

выстроенные взаимоотношения с клиентами, грамотную маркетинговую политику и PR-стратегию.

Для отечественной индустрии питания приспособление к изменяющейся среде – существенная проблема. Руководство и персонал предприятий, в большинстве случаев, не готовы быстро приспособливаться к изменяющимся условиям рынка. Однако необходимость постоянного совершенствования постепенно осознается. В большинстве случаев руководители копируют с зарубежных аналогов инновационные бизнес идеи.

Развитие технологии для ресторанного бизнеса достигло больших высот и требует постоянного анализа и разработки новых механизмов, способствующих повышению эффективности принимаемых управленческих решений. Эффект от использования инноваций зависит от учитываемых результатов и затрат.[5]

Исходя из выше сказанного, использование «карт восприятия» позволяет достичь нового инновационного уровня в более полном удовлетворении потребностей клиентов в ресторанных услугах.

#### **Список литературы:**

1. Янковский К.П. Введение в инновационное предпринимательство // Спб.: Питер, 2004.
2. Константинов Е.Л. Инновации и инновационная деятельность // М.: Учебное пособие, 1998.
3. Глушакова Т. Замеры удовлетворенности потребителей и управление предприятием [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ateh.ru/content/>
4. Емельянова Т.В., Кравченко В.П. Экономика общественного питания// Минск: Высшая школа, 2004, 286 с.
5. Поршнев А.Г. Управление инновациями в условиях перехода к рынку // М.: РИЦЛО «Мегаполис-Контакт», 1993.

## **КОММУНИКАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА МАРКЕТИНГОВЫХ РЕШЕНИЙ В СФЕРЕ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ**

**Щетинина Е.Д., д-р экон. наук, профессор**  
*Белгородский государственный технологический  
университет им. В.Г. Шухова*

Любой социально-экономический проект, значимое управленческое или бизнес-решение нуждается в продуманной коммуникационной поддержке – использовании набора средств для мотивации персонала и потребителей, привлечения внимания деловых партнеров и власти, профессионалов-посредников и самое главное – инвесторов. Эти вопросы нередко на практике выпускаются из виду или решаются частично. Но при принятии решения о выпуске инновационного продукта их ни в коем случае нельзя игнорировать. Маркетинг проектов и проектных решений – область деятельности достаточно новая, хотя и имеющая примеры удачного продвижения. Это тот случай, когда практика опережает теорию – систему принципов, аксиом, положений и методических инструментов коммуникационной поддержки управленческих решений (далее КПП).

Рассмотрим основные релевантные понятия. Коммуникации в организационном контексте обозначают взаимодействие между людьми в его различной форме. Это процесс обмена информацией и передачи сведений между отдельными людьми или их группами. Он имеет всегда определенную цель, которую ставит отправитель или адресант. Так, организационная коммуникация – это процесс, с помощью которого руководители развивают систему предоставления информации большому числу людей и отдельным индивидуумам внутри организации, а также институтам за ее пределами. Она служит необходимым инструментом в мотивации и координации деятельности подразделений организации, позволяет получать необходимую информацию на всех уровнях управления. Однако в условиях инновационной, креативной экономики задачи коммуникационной системы и составляющих ее мер могут иметь гораздо больший масштаб и разнородность.

Прежде всего, уточним, что мы понимаем под бизнес-решением и его качеством. Согласно принципу триединства, под качеством решения подразумевается качество (уровень) конечного, внедренного и эксплуатируемого решения, которое в свою очередь зависит от



способности удовлетворять предполагаемым потребностям (в соответствии со стандартом). Качество бизнес-решения не измеримо одним универсальным параметром, а является набором характеристик, одним из условий которых выступает коммуникация [1].

Этапы бизнес-решения:

***Бизнес-требования – Архитектура проекта – Разработка – Тестирование – Внедрение – Сопровождение***

Каждый этап имеет свою аудиторию (адресата) – персонал конкретных корпоративных служб, менеджеры, партнеры, государственные органы, старые и новые клиенты, дистрибьюторы и пр. На каждом этапе должна быть обеспечена соответствующая коммуникационная поддержка: свои типы и содержание обращений и каналы их трансляции. Так, первый этап – это мэппинг бизнес-требований, и для него необходимы активные коммуникации между разработчиками, собственниками, будущими потребителями и инвесторами.

В этой связи упомянем об еще одном важном понятии, а именно: кодирование информации, посылы, меседжа, идеи. Иными словами, коммуникационные послания должны быть представлены в понятном адресатам ключе, языке, удобном для полноценного восприятия. Выбор языка – крайне важный этап формирования коммуникаций. Также необходимо тщательно изучить и выбрать средства (каналы) коммуникации (КК) с точки зрения их адекватности стоящим задачам и целевой группе.

Содержание коммуникации (сообщения) должны отвечать определенным требованиям. По модели известного исследователя Абраама Моля [4], наиболее полно отражающей сущность многослойного восприятия индивидом того или иного послания, нужно отслеживать по крайней мере три их координаты:

- а) степень абстрактности;
- б) физическое расстояние от места происшествия (факта) до получателя;
- в) частота повторения тех или иных элементов или «атомов» коммуникации.

Что касается каналов (КК), несомненно, что потребителя хай-тек продукции не устроит КК архаичного типа, требующий большего времени на контакт, не отвечающего актуальности, канал, который можно назвать жаргонным словом «отстой». С этим связан афоризм Маклюэна «The medium is the message», что означает в переводе: «Сообщение практически равнозначно каналу его передачи». Для

анализа и оценки КК с точки зрения эффективности А.Моль предложил в свое время такой параметр, как «мера естественности» канала. Сегодня это можно обозначить термином «аутентичность». Интересно и важно понимать, что каждое новое приращение аутентичности канала связано с ростом оригинальности, творческого подхода к технологии и способам передачи информации. Учитывая это, каждый коммуникативный инструмент и канал может быть оценен (оцифрован) с этой точки зрения, если тщательно изучить психотип и прочие необходимые характеристики целевой аудитории. В табл. 1 представлены градации меры аутентичности каналов коммуникаций для тех или иных инструментов связи «производитель-потребитель».

Таблица 1 - Градация меры аутентичности каналов коммуникаций и способы ее повышения

Зоны аутентичности для инструментов коммуникационной поддержки решений (КПР)	0 – 1 (низкая естественность)	1 -2 (ниже среднего)	2-3 (выше среднего)	Выше 3 (высокая)
Виды инструментов	Распродажи, типовая массовая реклама, событийный маркетинг	PR-методы, мобильный маркетинг (ММ), корпоративная идентификация, продактплейсмент, интернет	Слухи, POS-материалы, реклама на теле (Bomb), личные продажи и стимулирование продавцов	Атмосфера продаж, язык общения, научные коммуникации, внедрение в картину мира(WPE)
Как можно повысить меру аутентичности?	Воодушевление продавца; использование роботов, изображение природных процессов на визуальных и аудио-носителях	Экскурсии, естественно-логичные цвета фирменного стиля, удачная интеграция товара в канву художественного произведения	Естественная ситуация распространения, четкие правила акций, их полное соблюдение, отсутствие ложной информации	Дизайн и освещенность торгового помещения, не раздражающие клиента, максимальная близость к ядру его культуры

Кроме того, канал может быть описан с позиций такого параметра, как «уверенность в реальности» или доверие к каналу. Здесь наиболее высокую позицию занимают: атмосфера ведения переговоров (продаж), телесная реклама, личные контакты, использование анимации, более

низкое место - мобильный маркетинг, РОС-материалы, телевизионная реклама, корпоративная идентификация.

В целом, коммуникационные процессы, в которых участвуют организации, могут быть разделены на две крупные сферы:

- коммуникация внутри организаций;
- внешняя коммуникация.

Обе эти сферы входят в компетенцию службы PR –«publicrelations» или связи с общественностью. PR – это специфическая управленческая деятельность, профессиональное управление репутацией и имиджем компании и ее лидеров, психологическим восприятием компании в глазах партнеров и влиятельных структур, ее отношениями с персоналом и социумом в лице его различных групп.

Можно выделить цели, задачи и функции КПП для внутренних и внешних коммуникаций.

#### **Цели и задачи коммуникационной поддержки решений внутри организации:**

- внутреннее оповещение;
- необходимое обучение, обмен данными;
- координация усилий для реализации решения;
- формирование благоприятного отношения к решению;
- командный дух, внутренняя корпоративная культура, адекватная решению;
- обеспечение рационализаторских идей, предложений и инновационных решений, связанных с решением;
- контроль за качеством и сроками исполнением решения;
- информирование участников проекта решения.

Для этого система внутренних коммуникаций (СВК) в любой организации должна отвечать принципам: открытости; простоты и понятности; регулярности; достаточности; комплексности; достоверности; своевременности.

Формы внутренней коммуникационной поддержки решений отражены на рис.1.

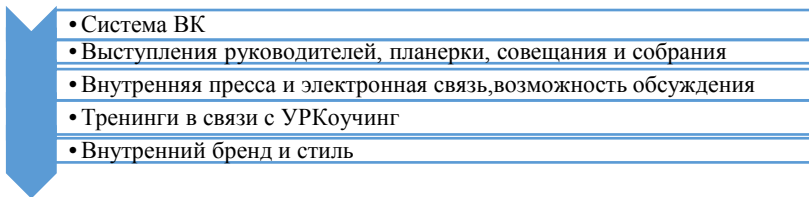


Рисунок 1 - Формы и система внутренних коммуникаций

Особенно важна эффективная коммуникационная поддержка инновационного, высокотехнологического продукта. Это связано с тем, что здесь весьма высоки психологические барьеры, препятствия на пути восприятия нового – как у персонала, так и у потребителей, а также продавцов-посредников. Установление долгосрочных отношений с реализаторами и потребителями такой продукции – сверхзадача производителя хай-тек товаров и услуг, которую невозможно решить без адекватного маркетингового саппорт-инструментария. Следует отметить, что для отечественного рынка это имеет особую значимость, так как наметилась тенденция замены российских товаров некачественными зарубежными моделями.

Обобщим, в чем же состоит специфика КПП, связанных с высокотехнологичным производством и сбытом. Оговоримся, что высокотехнологичная продукция может иметь два типа рынка – как B2B, так и B2C. Они весьма различны по виду средств и КК, но в любом случае следует соблюдать следующие ключевые принципы и требования к коммуникациям, их построению.

Во-первых, они должны быть интегрированными, то есть, являть собой комплекс взаимоподдерживающих актов и инструментов, имеющих один общий стержень («гвоздь»), например, бренд или репутация [2].

Во-вторых, они должны быть встроенными или, по крайней мере, связанными с фирменной системой управления знаниями.

В-третьих, средства и каналы коммуникации сами должны относиться к хай-тек технологиям.

Высокие технологии маркетинговых коммуникаций естественнонаучного свойства (хай-тек) стремительно развиваются в настоящий момент и будут развиваться, т.к. их развитие связано непосредственно с развитием науки и техники вообще. К инструментам

таких коммуникаций относят: Интернет-рекламу (в том числе, рекламу по электронной почте), мобильный маркетинг и веб-сайты. К её основным видам относят:

- контекстную рекламу (размещение рекламных объявлений в поисковых системах, каталогах и прочих рекламных площадках, привязанный к определенным ключевым словам и фразам);

- баннерную рекламу (реклама веб-сайта пользователя, странички, логотипа и т.д. путем размещением баннеров на тематических сайтах, в баннерных сетях, списках рассылки);

- размещение информации о сайте на тематических ресурсах. Поиск наиболее подходящих тематических ресурсов (порталов, досок объявлений, онлайн-СМИ и др.) и размещение на них информации о рекламодателе в максимально привлекательном для целевой аудитории виде;

- поисковую оптимизацию (комплекс мероприятий по анализу сайта на предмет его восприятия целевой аудиторией и поисковыми машинами, включает в себя маркетинговый аудит сайта).

ММ-технологии - совокупность методов, продвигающих товары и услуги на основе средств мобильной связи. На сегодняшний день базовые форматы и технологии ММ – это: SMS, MMS, WAP, GPRS, Java и RSS. Но развитие не стоит на месте и в моду входит QR код – разновидность матричного кода (2D-barcode), созданная Японской корпорацией Denso-Wave в 1994 году (QR – сокращение от «QuickResponse» или «Быстрый отклик»). Название показывает, что QR-код быстро доносит содержание до пользователя. Мобильный телефон считывает данный код и выдает его хозяину информацию о рекламодателе и его товарах или услугах.

Web-сайт как маркетинговый канал – это набор информационных блоков и инструментов для взаимодействия с одним или несколькими типами адресатов. Сегодня на смену хай-тек технологиям приходят хай-хьюм технологии - высокие технологии маркетинговых коммуникаций гуманитарного характера, использующие ресурсы человеческого сознания. Это так называемые инструменты «встраивания», т.к. они обеспечивают связи между бизнесом и рынком за счет внедрения связующего начала в систему ценностей человека, в структуру языка общения, в тело человека, его стиль и одежду и т.д. [6] Внедрение в язык (Iamb, LE) включает суггестивную лингвистику, речевые паттерны, рефрейминг и словообразование. Это, например, построение текста с «двойным смыслом» – первый, поверхностный, воспринимается сознанием, второй, глубинный - подсознанием.

Новым орудием за предпочтения потребителей на рынке B2C можно назвать такую технологию коммуникации, как «bodyembedding» (BE) или «внедрение в тело» - нанесение информации в виде татуировок на тело человека, использование специальных украшений для пирсинга с рекламным дизайном. Расширяется воздействие на подсознание потребителя посредством использования архетипов. Это самый изощренный, глубинный инструмент хай-хьюм технологий, опирающийся на менталитет, любовь и уважение к сказкам, мифам, легендам и истории (культурологическая модель Я.Проппа).

Важнейшее место в системе продвижения и средств коммуникаций для хай-тек-товара, особенно предназначенного для B2B, по-прежнему отводится личным продажам. Их техника быстро развивается, включая НЛП, эмпатические приемы и пр. Кроме того, здесь крайне важны так называемые научные коммуникации – в виде конференций, открытых дискуссий, конкурсов, публикации статей и прочих элементов современной системы международного научного обмена.

Как справедливо отмечает Е.Романова, высокотехнологичная продукция относится к дорогостоящим продуктам, что обуславливает высокую информационную вовлеченность клиентов процесс закупок [5]. Иными словами, здесь не обойтись только выкладкой, упаковкой, директ-мейлом, интернет-рекламой, а тем более, скидками с цены или распродажами – они противопоказаны хай-тек-товарам. Рекомендуются форумы, квесты, презентации, оригинальные способы профессиональной подачи тесного, заинтересованного общения на одном – аутентичном в широком смысле – языке.

С учетом того, что для заказчика товара хай-тек крайне важно креативное донесение до него информации, доверительность общения и уровень сервиса, мы предлагаем фирмам-разработчикам и производителям высокотехнологичной продукции периодически рассчитывать комплексный индексудовлетворенности потребителей на основе опросов ихрепрезентативной панели: а) товаром; б) сервисом; в) отношениями (включая каналы коммуникаций).

$$I_{к.уд.} = I_{уд.т.} * I_{уд.с.} * I_{уд.отн.} \quad (1)$$

где  $I_{к.уд.}$  – комплексный индекс удовлетворенности потребителей высокотехнологичной продукции,  $I_{уд.т.}$  – индекс удовлетворенности товаром,  $I_{уд.с.}$  – индекс удовлетворенности сервисом,  $I_{уд.отн.}$  – индекс удовлетворенности отношениями.

В идеале  $I_{к.уд.} = 1$ .

Важно, что коммуникационные инструменты позволяют задавать и создавать не только условия сбыта хай-тек продукции, но и формирования корпоративного инновационного потенциала, включая условия его эффективного использования. Таким образом, созидательный характер коммуникационной поддержки бизнес-решений, системы рыночного управления знаниями становится их своеобразным ядром, преобразующим не только коммуникативную среду организации, но и саму ее организационную систему.

#### **Список литературы:**

1. Большаков С.Н., Потолокова М.О. Бизнес-коммуникации: учеб. пособие //СПб.: С.-Петербург. гос. ун-т, 2012. 137 с.
2. Щетинина Е.Д., Козлова Н.В., Старикова М.С. и др. Интегрированные маркетинговые коммуникации: монография// Белгород: Изд-во БГТУ, 2008. 210 с.
3. Кривокора С.И. Деловые коммуникации // М.: ИНФРА, 2014. 242 с.
4. Моль Абраям Социодинамика культуры // Пер. с фр. Изд-е 3-е. М.: ЛКИ. 2008. 416 с.
5. Романова, Е.А. Совершенствование процесса управления взаимодействием между производителем высокотехнологичной продукции//Известия Волгоградского государственного технического ун-та. Вып.14. Волгоград, 2011. С. 39-45.
6. Ульяновский А.В. Маркетинговые коммуникации. 28 инструментов миллениума // М.: Эксмо. 2008. 432 с.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Айдарбаева К.С.</b> Совершенствование рыночной инфраструктуры региона .....	3
<b>Анджелкович М., Анджелкович А., Радосавлевич Д.</b> Актуальные проблемы информационных технологий и воздействие на человека и деловой успех .....	9
<b>Анджелкович М., Анджелкович А., Радосавлевич М.</b> Бизнес-интеллект в качестве важного фактора в информационном обществе и обществе знания .....	21
<b>Анджелкович М., Радосавлевич Д., Лилич В.</b> Взаимоотношение человека и организации в информационной среде .....	29
<b>Arsenijevic O., Dimic M., Lilić V.</b> Organizational socialization as part of knowledge management .....	37
<b>Арская Е.В., Усатова Л.В.</b> Бережливое производство: проблемы и перспективы .....	48
<b>Астапова Г.В.</b> Методологические основы корпоративного анализа в финансовой деятельности предприятий .....	52
<b>Атабиева Е.Л., Ковалева Т.Н.</b> Актуальные вопросы учета основных средств .....	62
<b>Балабанова Г.Г.</b> Инновационные предприятия и производительность труда: домыслы и реальность .....	68
<b>Валуйских В.В., Сомина И.В.</b> Основные тренды и барьеры реализации политики импортозамещения в России .....	74
<b>Варакина О. Е.</b> Система менеджмента рисков: сущность и предпосылки формирования .....	78
<b>Василенко В.Н.</b> Методы оценивания эффективности функционирования региональной хозяйственной системы (теоретический дискурс) .....	85
<b>Василенко Д.В.</b> Доминанты современных межтерриториальных экономических взаимодействий .....	94
<b>Васильева Т.А.</b> Совершенствование механизма формирования и использования прибыли предприятия .....	104
<b>Витохин К.П.</b> Нехватка денег .....	108
<b>Выборнова В.В., Стадникова С.В.</b> Проблемы оценки эффективности хозяйственной деятельности промышленных предприятий .....	111
<b>Выборнова В.В.</b> Проблемы налогообложения малого предпринимательства Белгородской области .....	116



<b>Герасимов А.В.</b> Проблемы применения аутсорсинга на предприятии: теория и практика .....	122
<b>Гладкова И.А.</b> Современные тенденции развития HR-процессов.....	127
<b>Гридина В.В.</b> Реинжиниринг процесса проведения первичных оценочных мероприятий в структуре корпоративного университета.	132
<b>Гриненко Г.П.</b> Укрепление позиций России на мировом рынке транспортно-логистических услуг .....	137
<b>Давыденко Т.А.</b> Человеческий капитал как ресурс инновационной экономики России.....	142
<b>Давыдова Т.Е.</b> Человеческий потенциал Воронежской области в системе взаимодействия вузов, государства и представителей корпоративного сектора .....	147
<b>Дагман С.</b> Роль местного сообщества в развитии туризма.....	152
<b>Демура Н.А.</b> Оценка экономического развития хозяйствующих систем: теоретический аспект.....	156
<b>Демура Н.А., Шемаев А.Н.</b> Повышение эффективности туристской индустрии как необходимое условие развития региона	159
<b>Дорофеева В.С., Калустян Я.В.</b> Электронная коммерция: преимущества и недостатки.....	163
<b>Дорошенко Ю.А., Малыхина И.О. Глаголев С.Н.</b> Конвергенция научных подходов к формированию и развитию инновационно-инвестиционных источников экономического роста .....	168
<b>Дубино Н.В., Кудрявцева А.С.</b> Методы оценки эффективности программ лояльности потребителей .....	175
<b>Еремич Л.</b> Институциональный инвестор на финансовом рынке - финансовое перестрахование и риск.....	183
<b>Zorić O., Zorić A.</b> Improving the marketing activities of a company in tourism by using contemporary it .....	188
<b>Živković D., Senić S., Stanić K.</b> The manager and an efficient meeting chairing .....	193
<b>Živković D., Senić S., Stanić K.</b> Application of a project management concept in health .....	202
<b>Živković D., Senić S., Stanić K.</b> Project management concept in building a recycling center niš .....	209
<b>Журавлева Л.И.</b> Высокие темпы роста Российской экономики: проблемы и перспективы .....	214
<b>Кадацкая Д.В., Клепиков Ю.Н.</b> Взаимодействие предпринимательских структур и высших учебных заведений: тенденции и перспективы развития .....	219

<b>Кажанова Е.Ю.</b> О некоторых проблемах активизации инвестиционных процессов в экономике России .....	225
<b>Капыльцова В.В., Позднякова Д.О.</b> Социальная справедливость: вопросы теории и практики .....	230
<b>Клепиков Ю.Н., Демура Н.А.</b> Повышение эффективности деятельности хозяйствующего субъекта как необходимое условие его экономического развития.....	235
<b>Колпакова Е.В., Кабенджеле А.</b> Место демократической Республики Конго в международном разделении труда.....	239
<b>Куприянов С.В.</b> Государственное планирование как необходимое условие качественного прорыва в российской экономике.....	243
<b>Куприянов С.В., Стариков К.С.</b> Классификация приграничных территорий.....	250
<b>Лычева И.М., Лычева С.В.</b> Современные тенденции в банковских кредитных продуктах РФ .....	254
<b>Мазилина Е.П.</b> Сущность и принципы функционирования социально-ориентированных рынков .....	259
<b>Mijić R., Macura R.</b> Social entrepreneurship and economic development.....	265
<b>Miletić D.S., Marković E.J., Zorić O.</b> The analysis of economic policy of serbia from 2012 to the present.....	272
<b>Miletić D.S., Marković E.J., Miletić M.</b> The possible developmental model of serbia in the contemporary world of instability and risk.....	280
<b>Мозолевская А.В., Комарницкая Е.В.</b> Инновационная деятельность в туристическом бизнесе.....	286
<b>Nikezić S., Ivković A., Nikezić S.</b> Integrativno pregovaranje kao dominantna rezolucija ekonomskog rasta i razvoja: ideje koje su nam danas potrebne .....	291
<b>Nosatova E.A., Monogarova A.A.</b> Safety in the workplace of electric welder: technological and economic solutions.....	302
<b>Перов Г.О., Кудрявцев Д.И.</b> Новые социально-экономические проблемы в современной системе образования России .....	306
<b>Перов Г.О.</b> Особенности регулирования рынка труда постдепрессивных муниципальных образований .....	316
<b>Поветкина Ю.И., Сомина И.В.</b> Автоматизация управления в логистике запасов.....	324
<b>Radosavljević Z., Lilic V., Somina I.</b> Why managers and employees do not learn from success? .....	331
<b>Радосавлевич М., Радосавлевич Д., Радосавлевич Ж.</b> Стратегия управления бизнес-интеллектом .....	339

<b>Ремизова И.Н., Ремизова А.В.</b> Стратегия повышения прибыльности коммерческого банка.....	348
<b>Ремизова И.Н.</b> Государственно-частное партнерство в России .....	357
<b>Ряпухина В.Н.</b> Проблемы исследования инновационного потенциала региона .....	362
<b>Самылина В.Г.</b> Развитие рыбоводства в вологодской области .....	365
<b>Селивёрстов Ю.И.</b> Кластерный подход в развитии региональных инновационных систем.....	370
<b>Смольникова А.В.</b> Совершенствование механизма формирования инновационного потенциала предприятия .....	379
<b>Stankovic V., Milosevic I.</b> Suppression of money laundering as the activity of transnational organized criminal.....	384
<b>Старикова М.С., Пономарев И.Н.</b> Конкурентоспособность региона: теоретические основы определения.....	389
<b>Столярова В. А., Столярова З.В.</b> Организация маркетинга через сеть интернет.....	392
<b>Столярова З.В.</b> Перспективы развития мировой экономики в условиях текущей геополитической ситуации.....	400
<b>Тасић И., Тасић С., Тасић В.</b> Информационные технологии и торговля – пример хорошей практики .....	404
<b>Tesanovic B., Djordjevic M.</b> Projections of pension and invalidic insurance system reforms in serbia .....	409
<b>Ткаченко Ю.А.</b> Бухгалтерские риски.....	413
<b>Трошин А.С., Божков Ю.Н.</b> Особенности формирования механизма государственно-частного партнерства за рубежом.....	416
<b>Туревич Д.С., Мызникова М.А.</b> Моделирование процесса открытия клиентоориентированной системы в сети ресторанов .....	426
<b>Харченко В.А., Жигалова О. С.</b> Пути совершенствования управления эффективностью деятельности предприятия.....	433
<b>Чижов С.Ф.</b> Новый подход к контролю вопросов качества в управлении проектами.....	439
<b>Шарафудинова К.А., Комарницкая Е.В.</b> Организационные возможности инновационного развития сферы ресторанного бизнеса .....	442
<b>Щетинина Е.Д.</b> Коммуникационная поддержка маркетинговых решений в сфере высоких технологий.....	447

Научное издание

IX Международная  
научно-практическая конференция

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

**Сборник докладов**

Ответственный за выпуск

Е.Н. Гокова

Компьютерная верстка

А.И. Горягина  
Н.Н. Калмыкова

Подписано в печать 06.11.2018

Формат 60x84/16. Усл. печ.л. 26,62 Уч.-изд. л. 28,63

Тираж 100 экз. Заказ 543

Отпечатано в Белгородском государственном  
технологическом университете им. В.Г. Шухова  
308012, г. Белгород, ул. Костюкова, 46