

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

<i>Поважний Олександр Станіславович</i>	- доктор економічних наук, професор, голова редакційної колегії
<i>Дорофійенко В'ячеслав Володимирович</i>	- доктор економічних наук, професор, заступник голови редакційної колегії
<i>Амоша Олександр Іванович</i>	- доктор економічних наук, професор, академік НАН України
<i>Братковський Мирон Леонідович</i>	- доктор наук з державного управління, професор
<i>Бурега Валерій Васильович</i>	- доктор соціологічних наук, професор
<i>Вертакова Юлія Володимирівна</i>	- доктор економічних наук, професор, Південно-Західний державний університет (Російська Федерація)
<i>Губерна Галина Костянтинівна</i>	- доктор економічних наук, професор
<i>Діденко Ніна Григорівна</i>	- доктор наук з державного управління, професор
<i>Льяшенко Вікторія Анатоліївна</i>	- доктор наук з державного управління, професор
<i>Мамутов Валентин Карлович</i>	- доктор юридичних наук, професор, академік НАН України
<i>Марова Світлана Феліксівна</i>	- доктор наук з державного управління, професор
<i>Огаренко Віктор Миколайович</i>	- доктор наук з державного управління, професор
<i>Пілюшенко Віталій Лаврентійович</i>	- доктор технічних наук, професор, член-кореспондент НАН України
<i>Поважний Станіслав Федорович</i>	- доктор економічних наук, професор, член-кореспондент АПН України
<i>Полякова Лариса Петрівна</i>	- доктор наук з державного управління, професор
<i>Смерічевський Сергій Францович</i>	- доктор економічних наук, професор
<i>Токарева Валентина Іванівна</i>	- доктор наук з державного управління, професор
<i>Тусупова Лейла Амангельдіівна</i>	- доктор економічних наук, професор, Університет «Туран» (Республіка Казахстан)
<i>Халецька Аліна Анатоліївна</i>	- доктор наук з державного управління, професор

З М І С Т

МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

Костровець А. Б. Кадри управління: теоретичні основи, особливості і підготовка в системі освіти.....	6
Братковський М. А. Місцеве самоврядування як один з інститутів публічної влади.....	14
Колесніков Б. П. Криза бюрократичної організації системи державного управління в умовах переходу до інформаційного суспільства як суспільства ризику.....	19
Колеснікова Т. О. Активізація взаємодії органів державної влади з громадськістю.....	27
Лаврищева М. В. Ефективне досягнення цілей стратегічного планування в діяльності органів державної влади.....	32
Папазова О. М., Тарусіна Н. Е. Удосконалення організаційного механізму державного управління підготовкою освітньо-професійного потенціалу для ринку кваліфікацій.....	41

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

Гончарова М. В. Пріоритети розвитку державного фінансового контролю в контексті забезпечення соціально-економічної безпеки.....	48
Кислюк О. В. Теоретико-методологічні основи сучасного соціального розвитку держави.....	54
Корнєв М. М., Шелегеда Б. Г. Економічні системи Донбасу: інноваційно-багатовекторний шлях розвитку.....	60
Лошинська О. М., Карпенко О. В. Ефективність стратегії розвитку з орієнтацією на зріст конкурентоспроможності торгової мережі.....	75
Пономарьов І. Ф. Теоретичні аспекти впливу інтелектуального капіталу на кінцеві результати діяльності підприємств промисловості.....	79
Севка В. Г. Економічні і соціальні проблеми управління житловим фондом міст.....	86
Ситнова І. В. Габітус як фактор прогресу відтворення економічних структур російського суспільства.....	94
Фучеджи А. И., Іванова Т. А. Людський і соціальний капітал як єдина основа ефективного функціонування організації.....	101
Шемяков О. Д., Євтєєва С. Г. Недержавні установи соціального захисту як інноваційна форма соціального захисту населення.....	106
Яковлєва Ю. К. Еволюційний потенціал соціального розвитку соціогеосистем.....	113

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ І БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Довгань А. С. Порівняльний аналіз купівельної спроможності фінансових коштів в різних моделях економік.....	122
Євсєєнко В. О. Облік доходів спеціального фонду бюджетних установ: стан і напрями удосконалення.....	131
Кирилова А. І. Програма підвищення фінансової грамотності в системі сучасної економічної освіти.....	136
Одинцова Н. О., Волобуєва Д. Проблеми податкової політики держави і шляхи їх вирішення.....	140
Селіванова Ю. В., Беяєва О. Є. Концептуальні принципи управлінського обліку, їх генезис, сучасний зміст.....	144
Сидюк О. В. Сучасний погляд на цілі аудиту фінансової звітності і зміст його продукту на виході.....	149
Стещенко І. В. Модель ризику грошової маси при випадковому попиті на товари і послуги.....	154
Тарасова О. В. Підходи до удосконалення державного регулювання банківської діяльності в умовах кризи.....	159
Філіпова Ю. О. Фінансова безпека держави в умовах глобалізації.....	165

ПІДПРИЄМНИЦТВО, МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ

Баришнікова А. П., Попова Т. О. Управління матеріальними потоками в процесі складування продукції.....	171
Дубравіна А. Н. Оптимізація виробничо-галузевої структури підприємства із тваринницької спеціалізацією виробництва.....	176
Ібрагімхалілова Т. В., Шуплецова А. В. Аудит персоналу як метод оцінки кадрового потенціалу організації.....	182
Кретова А. В. Демотивація персоналу в організації: сутність, причини і засоби вирішення проблеми.....	186
Малигіна В. Д., Породіна А. В., Антошина К. А. Модель стратегії ефективного розвитку ринку продовольства в умовах трансформації системи.....	196

Мешкова В. С. Особливості управління ресурсним портфелем підприємства	207
Ободець Я. В. Сутність поняття «просторовий розвиток міста»: від теорії до практики	210
Рябоконт М. В. Мотиваційні механізми та їх роль в управлінні трудовими ресурсами на підприємствах	216
Шалевська О. Ю., Гончаренко М. А. Аналіз ефективності процесу виробництва ТОВ «Луганський м'ясокомбінат»	220
Ярембаш А. І. Партнерство держави, регіонів і бізнесу при реалізації орієнтованих проєктів реструктуризації вугільної промисловості	226
РЕГІОНАЛЬНЕ УПРАВЛІННЯ ТА МІСЦЕВЕ САМОВРЯДУВАННЯ	
Веріга Г. В. Організаційно-методичні підходи до оцінки регіональних активів та їх вплив на вартість підприємства (бізнесу)	232
Овчаренко Л. О. Формування системи управління сферою рекреації і туризму в Донецькій Народній Республіці	241
Папа-Дмитрієва І. І. Основні напрями державного управління стійким розвитком	247
Петрушевський Ю. А. Абсолютні і відносні переваги регіональних економічних кластерів	254
Трет'як А. Н., Захарченко В. В. Організаційно-економічний механізм інноваційно-інвестиційного розвитку Донецького регіону	263
ДОСЛІДЖЕННЯ МОЛОДИХ	
Бегункова Т. М. Зарубіжний досвід регулювання управління розвитком регіону	268
Карагодін О. В. Рішення як важливий елемент системи державного управління на регіональному рівні	271
Климова П. О. Використання принципів корпоративної культури і соціальної відповідальності як фактор підвищення конкурентоспроможності	279
Пилько О. А. Концептуальні основи виявлення і використання прихованих резервів на підприємствах вугільної промисловості	285
Сергіна Т. А. Державне управління е-освітою і формування інформаційної культури в сучасному суспільстві	290
СО Д Е Р Ж А Н И Е	
МЕХАНИЗМИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ	
Костровец А. Б. Кадры управления: теоретические основы, особенности и подготовка в системе образования	6
Братковский М. А. Местное самоуправление как один из институтов публичной власти	14
Колесников Б. П. Кризис бюрократической организации системы государственного управления в условиях перехода к информационному обществу как обществу риска	19
Колесникова Т. А. Активизация взаимодействия органов государственной власти с общественностью	27
Лаврищева М. В. Эффективное достижение целей стратегического планирования в деятельности органов государственной власти	32
Папазова Е. Н., Тарусина Н. Е. Совершенствование организационного механизма государственного управления подготовкой образовательно-профессионального потенциала для рынка квалификаций	41
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ	
Гончарова М. В. Приоритеты развития государственного финансового контроля в контексте обеспечения социально-экономической безопасности	48
Кислюк Е. В. Теоретико-методологические основы современного социального развития государства	54
Корнев М. Н., Шелегеда Б. Г. Экономические системы Донбасса: инновационно-многовекторный путь развития	60
Лошинская Е. Н., Карпенко Е. В. Эффективность стратегии развития с ориентацией на рост конкурентоспособности торговой сети	75
Пономарёв И. Ф. Теоретические аспекты влияния интеллектуального капитала на конечные результаты деятельности предприятий промышленности	79
Севка В. Г. Экономические и социальные проблемы управления жилым фондом городов	86

Ситнова И. В. Габитус как фактор прогресса воспроизводства экономических структур российского общества.....	94
Фучеджи А. И., Иванова Т. А. Человеческий и социальный капитал как единая основа эффективного функционирования организации	101
Шемяков А. Д., Евтеева С. Г. Негосударственные учреждения социальной защиты как инновационная форма социальной защиты населения.....	106
Яковлева Ю. К. Эволюционный потенциал социального развития социосистем.....	113
ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ И БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ	
Довгань А.С. Сравнительный анализ покупательной способности финансовых средств в различных моделях экономик	122
Евсеев В. А. Учёт доходов специального фонда бюджетных учреждений: состояние и направления совершенствования	131
Кириллова А. И. Программа повышения финансовой грамотности в системе современного экономического образования	136
Одинцова Н. А., Волобуева Д. Проблемы налоговой политики государства и пути их решения	140
Селиванова Ю. В., Беляева Е. Е. Концептуальные принципы управленческого учёта, их генезис, современное содержание	144
Сидюк О. В. Современный взгляд на цели аудита финансовой отчётности и содержание его продукта на выходе.....	149
Стещенко И. В. Модель риска денежной массы при случайном спросе на товары и услуги	154
Тарасова О. В. Подходы к совершенствованию государственного регулирования банковской деятельности в условиях кризиса	159
Филиппова Ю. А. Финансовая безопасность государства в условиях глобализации	165
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ	
Барышникова Л. П., Попова Т. А. Управление материальными потоками в процессе складирования продукции.....	171
Дубравина Л. Н. Оптимизация производственно-отраслевой структуры предприятия со свиноводческой специализацией производства	176
Ибрагимхалилова Т. В., Шуплецова А. В. Аудит персонала как метод оценки кадрового потенциала организации.....	182
Кретова А. В. Демотивация персонала в организации: сущность, причины и способы решения проблемы.....	186
Мальгина В. Д., Породина Л. В., Антошина К. А. Модель стратегии эффективного развития рынка продовольствия в условиях трансформации системы	196
Мешкова В. С. Особенности управления ресурсным портфелем предприятия.....	207
Ободец Я. В. Сущность понятия «пространственное развитие города»: от теории к практике	210
Рябоконт М. В. Мотивационные механизмы и их роль в управлении трудовыми ресурсами на предприятиях.....	216
Шалевская Е. Ю., Гончаренко М. А. Анализ эффективности процесса производства ООО «Луганский мясокомбинат»	220
Ярембаш А. И. Партнёрство государства, регионов и бизнеса при реализации ориентированных проектов реструктуризации угольной промышленности	226
РЕГИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ	
Верига Г. В. Организационно-методические подходы к оценке региональных активов и их влияние на стоимость предприятия (бизнеса).....	232
Овчаренко Л. А. Формирование системы управления сферой рекреации и туризма в Донецкой Народной Республике.....	241
Папа-Дмитриева И. И. Основные направления государственного управления устойчивым развитием	247
Петрушевский Ю. Л. Абсолютные и относительные преимущества региональных экономических кластеров	254
Третьяк А. Н., Захарченко В. В. Организационно-экономический механизм инновационно-инвестиционного развития Донецкого региона	263
ИССЛЕДОВАНИЯ МОЛОДЫХ	
Бегункова Т. Н. Зарубежный опыт регулирования управления развитием региона	268
Карагодин О. В. Решения как важный элемент системы государственного управления на региональном уровне	271
Климова П. А. Использование принципов корпоративной культуры и социальной ответственности как фактор повышения конкурентоспособности.....	279

Пылько Е. А. Концептуальные основы выявления и использования скрытых резервов на предприятиях угольной промышленности	285
Сергина Т. А. Государственное управление е-образованием и формирование информационной культуры в современном обществе	290

C O N T E N T S

MECHANISMS OF STATE GOVERNANCE

Kostrovets L. B. Personnel management: theoretical bases, especially and training in the education system	6
Bratkovsky M. L. Local government as one of the institutions public authorities	14
Kolesnikov B. P. Crisis bureaucratic organization of public administration in the transition to an information society as a society of risk	19
Kolesnikova T. A. Activation of interaction of public public authorities	27
Lavrishcheva M. V. Effective achievement of the objectives of the strategic planning activities of public authorities	32
Papazova E. N., Tarusina N. E. Improving the organizational mechanism of public administration education and training of seasoned professional qualifications of the potential for the market	41

SOCIAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF STATE GOVERNANCE

Goncharova M. V. Development priorities of the state financial monitoring in the context of social and economic security	48
Kyslyuk E. V. Theoretical and methodological foundations of modern social development of the country	54
Kornev M. N., Shelegeda B. G. Economic Donbass systems: innovative, multi-pronged development path	60
Loshinskaya E. N., Karpenko E. V. Effective development strategy with a focus on increasing the competitiveness commercial network	75
Ponomariov I. F. Theoretical aspects of the impact of intellectual capital on the final results of industrial enterprises	79
Sevka V. G. Economic and social governance issues urban housing stock	86
Sitnova N. V. Habitus as a factor in the reproduction of economic progress structure of Russian society	94
Fuchedzhi A. I., Ivanova T. L. Human and social capital as uniform basis for efficient functioning of the organization	101
Shemyakov A. D., Yevteyeva S. G. Non-governmental social institutions protection as an innovative form of social protection	106
Yakovleva Yu. K. The evolutionary potential of social development and social and geosystems	113

PROBLEMS OF FINANCIAL, CREDIT AND BANKING SYSTEM

Dougan A. S. Comparative analysis of the purchasing power of the financial funds in different economic models	122
Evseyenko V. A. Accounting revenues special fund budget institutions: status and directions of improvement	131
Kirillova A. I. Program to increase financial literacy in the modern economics	136
Odintsova N. A., Volubuyeva D. Problems of state tax policy and their solutions	140
Selivanova Yu. V., Belyaeva E. E. Conceptual principles of management accounting, their genesis, contemporary content	144
Sidiuk O. V. Modern view of the purpose of the audit of financial statements content and its product outlet	149
Steshenko I. V. Risk model of money demand for random for goods and services	154
Tarasova Ye. V. Approaches to improving the state regulation banking activities in crisis	159
Filippova Yu. A. Financial security of the state in the context of globalization	165

BUSINESS, MANAGEMENT, MARKETING

Baryshnikova L. P., Popova T. A. Materials management in the handling of products	171
Dubravina A. N. Optimizing production and enterprise branch structure specialization of livestock production	176
Ibragimkhalilova T. V., Shupletsova A. V. Audit staff as a method of evaluation human resource capacity of the organization	182
Kretova A. V. Demotivation of staff in the organization: the nature, causes and means of solving the problem	186
Malygina V. D., Porodina L. V., Antoshina K. A. Strategy model effective food market development in conditions of system transformation	196
Meshkova V. S. Features of enterprise resource portfolio	207

Obodets Ya. V. The essence of the concept of «spatial development of the city»: from theory to practice.....	210
Riabokon N. V. Motivational mechanisms and their role in the management of human resources in enterprises	216
Shalevskaya E. Yu, Goncharenko M. A. Analysis of efficiency of the production process LLC «Luhansk Meat Processing Plant»	220
Yarembash A. I. Partnership states, regions and businesses in implementing project-oriented restructuring of the coal industry	226
REGIONAL GOVERNMENT AND LOCAL SELF-GOVERNMENT	
Veriga A. V. Organizational and methodical approaches for evaluation of regional assets and effect the cost to the enterprise (business)	232
Ovcharenko L. A. Formation recreation area management and tourism in Donetsk People's Republic.....	241
Papa-Dmitriyeva I. I. The main directions of state management of sustainable development.....	247
Petrushevsky Yu. L. Absolute and relative advantages regional economic clusters	254
Tretiak A. N., Zakharchenko V. V. Organizational and economic mechanism innovation and investment development of the Donetsk region.....	263
STUDIES OF YOUNG SCIENTISTS	
Begunkova T. N. Foreign experience of regulation of management of the region's development	268
Karagodin O. V. Decision as an important element of the public management at the regional level	271
Klimova P. A. Using the principles of corporate culture and corporate social responsibility as a factor in improving the competitiveness	279
Pytko Ye. A. Conceptual bases of identification and the use of hidden reserves in enterprises of coal industry	285
Sergina T. A. Governance e-education and formation information culture in modern society.....	290

УДК 331.108:37.08

КАДРЫ УПРАВЛЕНИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ, ОСОБЕННОСТИ И ПОДГОТОВКА В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ

КОСТРОВЕЦ Л. Б.,
д-р экон. наук, доц., и. о. ректора
Донецкого государственного
университета управления

В статье исследованы теоретические основы определения и организации управленческого труда. Рассмотрены кадры управления, в частности управленцы в системе образования, как главное звено построения эффективной системы управления предприятием, организацией, учреждением, что способствует повышению уровня конкурентоспособности экономики государства в целом.

Ключевые слова: кадры управления; управленческий труд; аппарат управления; организация управленческого труда; профессиональная компетентность; образовательная деятельность.

У статті досліджено теоретичні основи визначення та організації управлінської праці. Розглянуто кадри управління, зокрема управлінці в системі освіти, як головна ланка побудови ефективної системи управління підприємством, організацією, установою, що сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності економіки держави в цілому.

Ключові слова: кадри управління; управлінську працю; апарат управління; організація управлінської праці; професійна компетентність; освітня діяльність.

The theoretical foundations for the definition and organization of administrative work are developed in this paper. Reviewed personnel management, in particular managers in the education system, as a major element of building an effective enterprise management system, organization, institution, thereby increasing the level of competitiveness of the state economy as a whole.

Keywords: personnel management; administrative work; office management; organization of administrative work; professional competence; educational activity.

Постановка проблемы. Процесс реформирования экономики поставил перед предприятиями ряд неотложных задач, важнейшей из которых является формирование и развитие системы менеджмента как новой концепции управления. Известно, что крупное промышленное предприятие – это сложная производственная система, состоящая из большого количества взаимосвязанных элементов. Существенное значение для предприятия имеют обеспечивающие подсистемы управления, в том числе кадровая, техническая, информационная. В этой связи актуализируется необходимость исследования указанных подсистем в целях выявления и устранения их «узких мест».

Современные условия развития национальной экономики требуют эффективной системы управления, что является залогом конкурентоспособности, как отдельных предприятий, так и государства в целом. Подготовку кадровой составляющей системы управления высокого уровня, которая будет отвечать всем современным вызовам, должна обеспечить соответствующая система образования.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам подготовки управленческих кадров посвящали свои работы такие авторы, как Щекин Г., Баско А., Шовкун Л., Яновский А., Громова-Стасюк С., Гарашук Е., Куценко В., Молчанова Ю. и др.

Целью статьи является изучение теоретических основ кадров управления, определение их особенностей и подготовки управленцев в системе образования.

Основное содержание статьи. На современном этапе перед нашим обществом стоит важнейшая задача – необходимость существенного повышения уровня качества общественного

производства и, следовательно, конкурентоспособности экономики. Это решающим образом зависит от улучшения качества труда работников, то есть роста их профессионализма. В наибольшей мере это требование относится к руководящим управленческим кадрам, которые организуют труд других людей.

Кадры управления – работники, в том числе: руководители, специалисты и вспомогательный персонал, чья профессиональная деятельность состоит в процессе принятия и реализации решений. Руководители принимают решения и обеспечивают их реализацию, специалисты подготавливают варианты решений и участвуют в их реализации, вспомогательный персонал занимается сбором и подготовкой информации, документов [1].

К кадрам управления относятся работники, профессиональная деятельность которых полностью или преимущественно связана с выполнением функций по управлению производством. Не все штатные работники аппарата управления относятся к кадрам управления. С другой стороны, не все «управленцы» относятся к работникам аппарата управления. Основной признак для выделения кадров управления – личное фактическое и постоянное участие в управлении производством.

При анализе роли кадров управления важно правильно понимать роль субъективного фактора в управлении. Итак, в зависимости от выполняемых функций управленческий персонал разделяется на три категории (рис. 1): руководители; специалисты; вспомогательный персонал (технические исполнители).

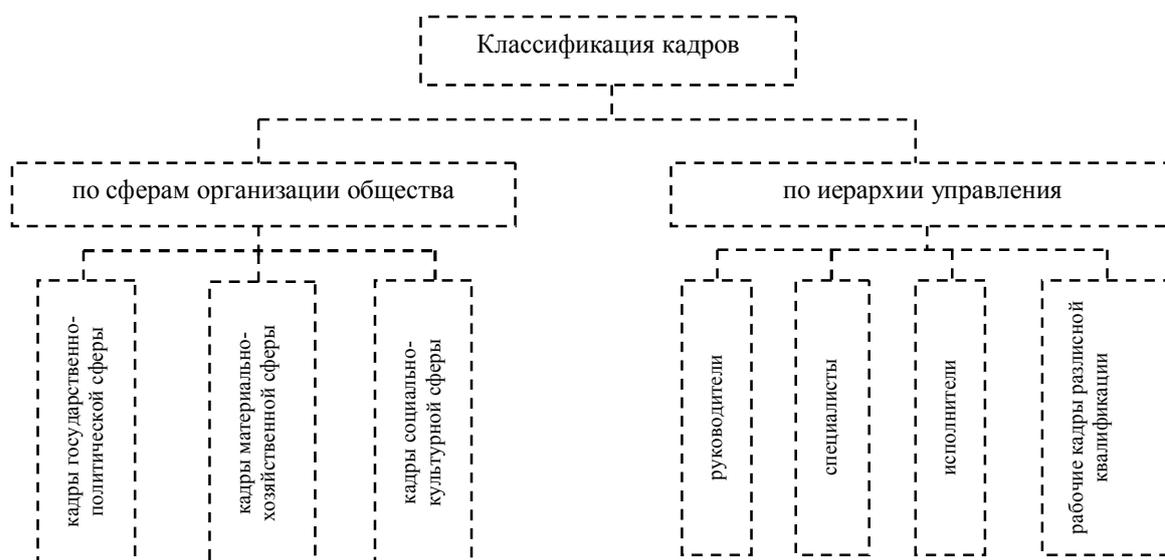


Рис. 1. Классификация кадров по сферам организации общества и иерархии управления [2]

Руководители возглавляют коллективы, направляют и координируют их работу, контролируют результаты их деятельности. Руководители могут быть линейными и функциональными.

Линейные руководители действуют на основе единоначалия и ответственны за состояние и развитие организации или её части: объединения, предприятия, цеха, участка, бригады.

Функциональные руководители возглавляют подразделения, осуществляющие конкретные функции управления (бухгалтерский учёт, материально-техническое снабжение, планирование и т. д.). К ним относят главных специалистов предприятия и их заместителей. Специалисты решают конкретные производственные и управленческие задачи. Их функцией является квалифицированная разработка конкретных вопросов и обеспечение руководителей необходимыми для принятия решений информацией, расчетами и другими материалами, без которых невозможно компетентное руководство современным производством.

К специалистам-управленцам относят работников, которые принимают непосредственное участие в разработке вариантов решений, в подготовке и реализации конкретных решений. Основным результатом их труда является создание новой информации, необходимой для осуществления процессов управления.

В системе производства функционирует и многочисленная категория специалистов, которые не связаны с процессом управления. Это технологи, конструкторы, снабженцы, технические контролеры и др. Их относят к производственному инженерно-техническому персоналу.

Вспомогательный персонал (технические исполнители) занимаются сбором, обработкой, передачей информации, отвечают за обслуживание аппарата управления. К этой категории работников относятся: секретари, машинистки, делопроизводители, операторы машиносчетных бюро, счетоводы, учетчики, чертёжники, экспедиторы и т. д. Эти работники отвечают за своевременную техническую обработку информации – её упорядочение, размножение, выдачу, пересылку и т. д. [3, с. 100-101].

В управленческой иерархии руководителей и специалистов принято делить на три звена (в зависимости от уровня управления): высшее звено (директор и его заместители), среднее (главные специалисты, начальники структурных и функциональных подразделений) и первичное или низовое.

Все работники подразделяются по должностям. Должность предопределяет границы компетенции работников, то есть круг его обязанностей, прав и ответственности. Наименование должности работника должно отражать характер выполняемой работы независимо от специфики предприятия, в котором он работает. В современных условиях работа в должности руководителя превращается в особую профессию, требующую определенных знаний и соответствующей подготовки.

Кадры управления являются наиболее активным элементом системы управления: они вырабатывают цель, обеспечивают нормальное функционирование объекта управления и достижение поставленной цели. К кадрам управления относятся все работники, занятые в системе управления, для которых функция управления является профессиональной. Синонимами понятия «кадры управления» могут быть «административно-управленческий персонал», «штатный состав системы управления», «аппарат управления», «служащие» и т. д.

Руководители, в отличие от других специалистов, обеспечивающих управление, являются группой должностных лиц, которым делегированы (переданы) права и обязанности властного характера. Они могут отдавать приказы, распоряжаться, давать указания, обязательные для соответствующих исполнителей. Такими же правами могут обладать и некоторые специалисты, но их компетенции будут ограничены [4].

Кадры управления – это совокупность работников, занятых управленческим трудом. Управленческий труд, хотя непосредственно и выступает создателем материальных благ, является неотъемлемой частью труда совокупного рабочего, в этой части является трудом производительным. Понятие управленческого труда в определенной мере связано с понятием управления как объекта или сферы его осуществления. Если считать, что труд проявляется в двух формах – физической и умственной, то одной из разновидностей умственного труда является управленческая.

Управленческий труд выделился в особую категорию общественного труда с последующей дифференциацией по видам и подвидам работ и состоит в понимании управления как вида профессиональной деятельности, присущей каждой совместной работе. Если в одном общественном процессе труда участвует группа лиц, то обязательно возникает необходимость координации их трудовых условий.

Управленческий труд – это вид общественного труда, основной задачей которого является обеспечение целенаправленной, скоординированной деятельности как распределение отдельных участников совместного трудового процесса и трудовых коллективов в целом. Собственно, это планомерная деятельность работников административно-управленческого персонала, направленная на организацию, регулирование, мотивацию, контроль над работой сотрудников. Содержание управленческого труда зависит от его объекта и определяется структурой производственных процессов, приемами труда, его техническим оснащением, и даже взаимоотношениями, которые возникают в процессе управленческих функций.

С развитием экономических отношений, дальнейшим углублением процессов разделения бизнеса и кооперации труда управленческий труд обособляется в достаточно самостоятельную сферу и закрепляется определенными организационными формами, образующими вместе автоматическую систему управления организацией. От уровня управленческого труда зависит использование как поверхностных, так и глубинных

(стратегических) резервов организации. Главная особенность этого вида труда в том, что задачи и совершенствование организации руководитель решает в организационном аспекте, воздействуя на людей, которые непосредственно должны их решать [5]. Именно эти обстоятельства требуют от человека, занимающегося данной специфической деятельностью, творческого к ней подхода. Качество решений, принимаемых менеджерами, зависит не только от их знаний и квалификации, но и от личностных качеств, практического опыта, интуиции и, безусловно, здравого смысла [6].

Организация управленческого труда определяет порядок, правила служебного поведения в аппарате управления, направленные на выполнение текущих и перспективных задач руководителями, специалистами и другими работниками управления согласно действующим должностным инструкциям и положениям о структурных подразделениях. Организация труда в аппарате управления основывается на разработке комплекса регламентов, которые определяют место и роль каждого структурного подразделения в аппарате управления и каждого работника в системе управления, порядок взаимосвязей между ними; нормы взаимоотношений внутри аппарата управления; формы влияния на деятельность объекта управления, способы контактов с окружающей средой.

Организация управленческого труда как система является результатом упорядоченной деятельности и неотъемлемой составляющей управления [5].

В информационном обеспечении руководителей большое значение имеет уровень их информационной культуры и восприимчивости информации. От умения грамотно работать с информацией напрямую зависит конечный результат управленческой деятельности – эффективность и качество трудовых процессов. Не менее важное значение имеет и качество управленческой информации, которое, в свою очередь, напрямую зависит от квалификации информационных работников. Основными требованиями, предъявляемыми к специалистам, подготавливающим информацию для «первых лиц» и управленцев-специалистов, являются:

- фундаментальная подготовка по теории и практике управления;
- понимание сути функциональной нагрузки соответствующего руководителя;
- знания механизма принятия управленческих решений;
- профессиональные навыки в подготовке управленческой информации и опыт делового общения с руководителями;
- понимание того, что научно-техническая информация для руководителя является лишь информацией к размышлению, т. к. для принятия окончательного решения о внедрении тех или иных новаций на конкретном объекте требуется, кроме нее, самая разнообразная информация о состоянии и возможностях их внедрения, о наличии для этого материальных и человеческих ресурсов, о возможности получения положительного эффекта, о соблюдении действующего законодательства и т. п. [7, с. 18].

Конкретный состав кадров управления того или иного органа определяет его штатное расписание, т. е. перечень утвержденных в установленном порядке и соответствующих структуре органа должностей. Таким образом, система работы с кадрами управления – это совокупность всей деятельности, связанной с формированием кадров управления и обеспечением их эффективного функционирования.

Необходимо также отметить, что главными элементами системы работы с кадрами являются: требования к кадрам; подбор, оценка и расстановка кадров; подготовка и повышение их квалификации [8, с. 101]. Успешное функционирование различных систем управления во многом предопределяется правильным комплектованием, подготовкой и системой повышения квалификации кадров руководителей и специалистов.

В условиях современного общества сфера образования требует постоянного реформирования и совершенствования. Особенно это касается сферы высшего образования и ее управления. Политические процессы в стране, её экономическое развитие и социальная политика тесно связаны с реформированием системы высшего образования, её государственным управлением и профессионализацией, которая стала важным приоритетом образовательной политики. С целью модернизации и проведения эффективных реформ в сфере высшего образования, особое внимание необходимо уделить вопросу профессионализации управления высшим образованием путём профессиональной подготовки, переподготовки и повышения уровня профессиональной компетентности руководящих кадров высших учебных заведений (ВУЗов) [9].

В условиях реформирования системы высшего образования изменяются и требования к профессиональной подготовке и переподготовке руководителей ВУЗов и уровня их профессиональной компетентности. Компетентностный подход сегодня определяется как инновационный в образовании и определяет характер модернизации высшего образования в стране. Значительное количество научных исследований по вопросам профессиональной подготовки руководящих кадров сферы управления образованием и в частности управления ВУЗом выделяют компетентностный подход как ключевой компонент в формировании системы профессиональной подготовки руководящих кадров сферы управления образованием.

Главным фактором качественного управления ВУЗом является наличие у руководителя профессиональной управленческой компетентности, обеспечение формирования надлежащего уровня которой в системе повышения квалификации руководителей ВУЗов возможно при условии мотивированности и личной заинтересованности в непрерывном процессе повышения квалификации.

Инновационные процессы в сфере образования характеризуют качественно новый этап во взаимодействии образования, науки и практики. Современный этап развития инновационного процесса в образовательной сфере в целом и подготовке кадров частности характеризуют тенденции к ликвидации разрыва между процессами их восстановления, адекватной оценке освоения и применения на практике, а также к преодолению противоречия между стихийностью этих процессов и возможностью и необходимостью сознательного управления ими.

Сегодня образованию в целом и высшему, в частности, принадлежит важная роль в обеспечении социально-экономического развития страны. Повышение образовательного уровня влияет на все стороны жизни. Однако, как свидетельствует мировой опыт, данный процесс может обеспечить положительный эффект в условиях развития на инновационной основе. Новатика в образовательной сфере одновременно является результатом и эффективным путем трансформации общества и образовательной сферы.

Развитие инновационной деятельности в стране положительно влияет на процесс повышения образовательного уровня, важными компонентами которого являются [10]:

- кадровый потенциал (квалификация, возрастная структура персонала, задействованного в создании и распространении новаций, численность инновационно активных работников в расчете на 1000 занятых, процент докторов и кандидатов наук в ВУЗе, количество организаций, имеющих аспирантуру и докторантуру и т. п.);

- информационный потенциал, составляющими которого являются нормативно-правовая база инновационной деятельности, наличие нормативной документации по регулированию инновационной деятельности, наличие концептуальных документов (концепции, стратегии, программ инновационного развития, использования компьютерных систем);

- управленческий потенциал включает современные формы управления инновационной деятельностью, оптимальную организационную структуру и систему менеджмента, стратегического и тактического планирования, факторы, влияющие на инновационную деятельность, использование SWOT-анализа и др.;

- финансовый потенциал (затраты на освоение нововведений из всех источников финансирования, затраты на научно-исследовательские работы, инвестиции в размещение производства и модернизацию материально-технической базы, расходы на образование, соотношение бюджетных и внебюджетных средств и т. п.).

В мире в условиях глобальной экономики повышение качества подготовки кадров является не самоцелью, это путь к повышению качества жизни населения. Высококачественное образование, подготовка кадров – это не просто фундаментальный потенциал, это целенаправленный процесс воспитания и обучения кадров, от которого зависит прогресс, внедрение передовых идей в различных отраслях экономики, это реальное участие специалистов в повышении эффективности производства. Последнему должна способствовать компетентность специалистов, подготовка которых является одной из важнейших задач высших учебных заведений, важной предпосылкой обеспечения роста интеллектуального потенциала общества. Каждый выпускник ВУЗА должен овладеть компетенцией, то есть совокупностью знаний, умений и навыков, способностей, ценностей, необходимых для эффективной профессиональной и социальной деятельности.

Повышение качества подготовки кадров, как утверждает В. Байденко, связано с решением таких проблем:

- установление такой структуры квалификации, которая в максимальной мере согласуется с тенденциями в европейской и мировой системах высшего образования, структурой квалификаций высшего образования, принятой на Бергенском совете министров, ответственных за высшее образование, и динамикой развития данного направления в отечественном и мировом контекстах;

- обоснование областей профессиональной деятельности выпускников, объектов этой деятельности выпускников, её видов, задач с позиций повышения трудоустраиваемости выпускников ВУЗов;

- проектирование образовательных целей, то есть целей воспитания и обучения [10].

Подготовка руководящих кадров сводится к развитию навыков и умений, необходимых служащим для эффективного выполнения своих должностных обязанностей или производственных заданий в будущем. На практике систематические программы подготовки наиболее часто используют для того, чтобы готовить руководителей к продвижению по службе. Для успешной подготовки руководящих кадров, как и для обучения вообще, нужны тщательный анализ и планирование.

Подготовка руководящих кадров в основном ведётся для того, чтобы руководящие работники овладели умениями и навыками, требующимися для реализации целей организации. Другим соображением, неотделимым от предыдущего, является необходимость удовлетворения потребностей более высокого уровня: профессионального роста, успеха, испытания своих сил.

Подготовка управленческих кадров может проводиться путём организации лекций, дискуссий в составе небольших групп, разбора конкретных деловых ситуаций, чтения литературы, деловых игр и ролевого тренинга. Вариантами этих методов являются организуемые ежегодно курсы и семинары по проблемам управления. Другим широко применяемым методом является ротация по службе. Перемещая руководителя низшего звена из отдела в отдел на срок от трёх месяцев до одного года, организация знакомит нового руководителя со многими сторонами деятельности. В результате молодой специалист познаёт разнообразные проблемы различных отделов, уясняет необходимость координации, неформальную организацию и взаимосвязь между целями различных подразделений. Такие знания жизненно необходимы и для успешной работы на более высоких должностях, но особенно полезны для руководителей низших уровней управленческой иерархии.

Другим важным приёмом является подготовка руководящих кадров в процессе их работы. Некоторые фирмы поручают своим руководителям столь тривиальную работу, что они в ней разочаровываются. Осознавая эту проблему, отдельные компании разработали программы, в соответствии с которыми перспективным новым руководителям с самого начала поручают достаточно ответственную работу, являющуюся испытанием их способностей, но, предположительно, приходящуюся им по силам. Обычно вначале такое назначение связано с ответственной оперативной деятельностью, а примерно через год предусматривает руководство постоянным подразделением.

Улучшению качества подготовки кадров, безусловно, способствует активное внедрение в учебный процесс инновационных технологий. Понятие «инновация» впервые вошло в образовательный лексикон в конце XIX века. С применением инновационных технологий в учебный процесс последний активизируется. В частности, благодаря мультимедийным технологиям открываются новые возможности для творчества. Компьютеры позволяют индивидуализировать обучение не только по темпу изучения материала, но и по логике его восприятия.

Подготовка высококачественных специалистов с высшим образованием обеспечивает будущих выпускников не только глубокими знаниями, но и умением рационально использовать их, осваивать новые технологии, принимать активное участие в интеграции образования, науки, производства. Это должны быть специалисты, которые адекватно реагируют на требования нового времени. Внедрение новых технологий должно быть направлено на ускорение передачи знаний, которые являются фундаментальным человеческим ресурсом.

Помогает повышению этого ресурса и внедрение новых парадигм и моделей получения образования, практика разработки и реализации моделей саморазвития в реальном

педагогическом процессе (особенно это важно в условиях перехода высших учебных заведений на кредитные технологии обучения), создание творческой поисковой среды, где от студента требуется проявление максимальной самостоятельности, в частности, в выборе траектории образовательного маршрута и достижения поставленной цели. В процессе самого проектирования и самооценки определяется стратегическая цель повышения результативности задач, направленных на улучшение качества образования, воспитания и обучения в ВУЗах.

Как известно, целью любой образовательной деятельности является подготовка многогранной личности, востребованной на рынке труда, развитие у неё способности к изменению, заинтересованности в знаниях, которые позволяют сформировать современный менталитет. При этом определяющее значение имеют ценностные ориентации, направленные не только на мотивы конкретно-экономического порядка, но и на мотивы гуманистического характера.

Повышение качества подготовки кадров требует и новых функций высшей школы в связи с повышением качества информации и распространением информационных технологий. Современное состояние реформирования высшего профессионального образования ориентировано на изменение его целевых установок, внедрение многоуровневой системы и т. п. [10].

Реализация управленческой деятельности в образовании связана с влиянием ряда условий – экономических, политических, культурных, социально-психологических, информационных и т. п. Ведущее значение среди последних принадлежит социально-психологическим условиям реализации управления. Это обусловлено, прежде всего, содержанием управленческой деятельности в образовании, его социальной, гуманистической направленностью, а также спецификой деятельности образовательных организаций.

Исследование социально-психологических особенностей управления образованием свидетельствует, что для успешного выполнения руководителями возложенных на них функций управления и владения лишь общими знаниями, умениями и навыками является недостаточным. В управленческой деятельности руководитель всегда реализует себя как личность, целостно реагируя на возникающие ситуации, взаимодействуя с другими участниками управления, формируя систему индивидуальных ценностей. Именно личностная неподготовленность не даёт возможности большому количеству руководителей реализовать свой творческий потенциал, препятствует достижению высокого уровня профессионализма, сдерживает личностное развитие.

Таким образом, подготовка руководящих кадров образования имеет двойную психологическую основу. *Во-первых*, она рассматривается как процесс повышения его профессиональной, в частности психологической компетентности, а, *во-вторых*, она предполагает психологическую коррекцию, развитие личности руководителя. Реализация цели психологической подготовки руководящих кадров образования достигается через решение следующих задач [11]:

- обновление, углубление, систематизация управленческих и психологических знаний;
- развитие и совершенствование необходимых профессиональных умений и навыков руководителя (диагностических, прогностических, организационных, контрольно-регулирующих, коммуникативных и т. п.);
- развитие и совершенствование управленческих способностей руководителей;
- изменение, формирование, усиление ценностных ориентаций, профессиональных установок личности, которые связаны с отношением к предмету управленческой деятельности (целевых, содержательных, операционных и т. п.);
- стимулирование творчества, инновационной деятельности в управлении;
- формирование личной организации руководителя;
- развитие психологической культуры руководителя;
- развитие критического самоанализа;
- развитие коммуникативных навыков и системы средств управленческого общения;
- мотивация дальнейшего профессионального совершенствования, развитие личностной педагогики;
- развитие духовных потребностей личности руководителя, воспитание общечеловеческих и национально-культурных нравственных качеств личности.

Эффективность подготовки руководящих кадров образования в значительной степени зависит от учета функций обучения. Исходя из психологической интерпретации цели и задач подготовки руководителей образования и основываясь на принципе личностного подхода как конкретизации системного подхода к этому процессу, в современной психолого-педагогической литературе предлагается классификация социально-психологических функций обучения. Принимая их за основу, к главным функциям психологической подготовки руководителей образования относятся:

- диагностическая функция, предполагающая определение степени сформированности психологической готовности к реализации управления;

- когнитивная функция, которая обеспечивает обновление, систематизацию, углубление профессионально важных знаний; совершенствование, формирование профессиональных умений и навыков, расширение научного и общекультурного мировоззрения и т. п.;

- ценностно-ориентационная функция, которая требует формирования, усиления или изменения профессиональных установок, адекватных целям и задачам управленческой деятельности;

- развивающая функция, предусматривает раскрытие психолого-управленческих способностей руководителя (интеллектуальных, организаторских, коммуникативных и др.), развитие духовных потребностей личности, формирование самосознания и т. п.;

- стимулирующая функция, которая предусматривает содействие формированию мотивов профессионального совершенствования, самоактуализации личности, поддержку развития самокритичности умений руководителя;

- морально-воспитательная функция, которая реализует психологическую поддержку воспитания положительных нравственных качеств, которые отвечают требованиям общества и профессиональной деятельности руководителя в системе государственного управления образованием [11].

Выводы. Таким образом, кадры управления являются составляющей частью управления. Эта часть системы имеет соответствующую квалификацию, обладает определёнными профессиональными знаниями, необходимыми для руководства трудовым коллективом. Эффективная реализация содержания управленческой деятельности предполагает наличие у того, кто её реализует, комплекса соответствующих мотивов, знаний, умений, навыков и личностных качеств, которые обеспечивали бы успешное взаимодействие участников управленческого процесса, в частности, и результативность в целом.

Список использованных источников

1. Общий толковый словарь русского языка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tolkslovar.ru/k303.html>
2. Щекин Г. Социальная теория и кадровая политика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pidruchniki.com/1742072136086/sotsiologiya/kadry_upravleniya
3. Организация управления общественным производством: учебник [Текст] / Под ред. Попова Г. Х., Краснопопая Ю. И. – М.: Изд-во МГУ, 1984. – 256 с.
4. Баско А. В. Особливості структури управління персоналу в державній службі України [Текст] / А. В. Баско // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – № 1. – С. 425-430.
5. Шовкун Л. В. Особливості організації праці апарату управління сільськогосподарських підприємств [Текст] / Л. В. Шовкун, О. М. Савельєва // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. – Серія «Економічні науки». – 2014. – № 4. – С. 211-220.
6. Апарат управління сільськогосподарського підприємства та витрати на його утримання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bukvar.su>
7. Яновский А. Информационное обеспечение управленческой деятельности [Текст] / А. Яновский // Вопросы управления. – 1994. – № 2. – С. 18-20.
8. Организация управления общественным производством: учебник [Текст] / Под ред. Г. Х. Попова, Ю. И. Краснопопая. – М.: Изд-во МГУ, 1984. – 256 с.
9. Громова-Стасюк С. О. Професійна компетентність керівних кадрів вищих навчальних закладів в Україні [Текст] / С. О. Громова-Стасюк // Сучасне суспільство: політичні науки, соціологічні науки, культурологічні науки. – 2013. – Вип. 1. – С. 137-141.

10. Гарашук О. В. Інноваційні технології забезпечення високої якості підготовки кадрів: генезис і тенденції [Текст] / О. В. Гарашук, В. І. Куценко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 3(141). – С. 43-53.

11. Молчанова Ю. Психологічна підготовка керівних кадрів освіти: актуальні питання формулювання мети і завдань [Текст] / Ю. Молчанова // Вісник Національної академії державного управління. – Серія «Соціальна і гуманітарна політика». – № 3(31) – С. 221-228.

УДК 352: 929.653

МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ КАК ОДИН ИЗ ИНСТИТУТОВ ПУБЛИЧНОЙ ВЛАСТИ

БРАТКОВСКИЙ М. Л.,
д-р гос. упр., проф. каф. философии
и психологии, директор Центра
последипломного образования
Донецкого государственного
университета управления

В данной статье на основе отечественного и зарубежного опыта рассматриваются основные тенденции эволюции местного самоуправления. Анализируются концептуальные аспекты формирования публичной власти самоуправления.

Ключевые слова: Европейская Хартия; Конституция ДНР; местное самоуправление; публичная власть.

У даній статті на основі вітчизняного та зарубіжного досвіду розглядаються основні тенденції еволюції місцевого самоврядування. Аналізуються концептуальні аспекти формування публічної влади самоврядування.

Ключові слова: Європейська Хартія; Конституція ДНР; місцеве самоврядування; публічна влада.

This article considers the main tendencies of development of public administration on the basis of the national and foreign experience. Conceptual aspects of public administration formation are analyzed.

Keywords: the European Charter; Constitution of DPR; public administration; public power.

Постановка проблемы. Местное самоуправление как первичное звено демократии призвано выполнять задачу укрепления публичной власти. Публичная самоуправленческая (муниципальная) власть находится постоянно в процессе перманентного развития и эволюции.

Грань между государственной властью и местным самоуправлением проводится потому, что слишком специфичны их задачи и функции. Развитие публичной самоуправленческой власти возможно только при условии обеспечения её собственной экономической и финансовой базой. Роль социальных изменений видится более ясно, когда мы размышляем над событиями, оказывающими влияние на жизнь людей (например, Октябрьская революция 1917 г., Вторая мировая война, распад СССР, «оранжевая» революция на Украине). Социальные изменения ставят людей перед новыми ситуациями и побуждают их выработать новые формы управления. В этой связи Ральф Дарендорф утверждает:

- любое общество в любой момент своего существования претерпевает изменения;
- любое общество в любой момент своего существования переживает конфликты;
- любой элемент общества причастен к изменениям;
- любое общество основано на принуждении одних своих членов другими.

Жизнь подтверждает утверждения Ральфа Дарендорфа о тотальности социальных изменений. Изменения в обществе иллюстрирует его высказывание: «Жить – значит меняться» [1, с. 382-394]. Исходя из этого, мы можем выделить два вида изменений, которые представляются основными в современной жизни. *Во-первых*, страны преобразуются из индустриальных в информационные, и *во-вторых*, современные общества переходят с уровня национальной экономики на глобальный экономический уровень.

В качестве одной из приоритетных задач Донецкой Народной Республики (ДНР) является обеспечение конституционно-правовых преобразований. Рассмотрение данной проблемы должно быть связано, прежде всего, с исследованием того, насколько последовательно сегодня решаются принципиальные вопросы разграничения властных полномочий между центром и местным самоуправлением, и в какой мере это увязывается с современными тенденциями развития законодательства, регулирующего ключевые вопросы разделения публичной власти по вертикали.

В соответствии с Конституцией ДНР ст. 1 «ДНР является демократическим правовым социальным государством», а в ст. 8 определяется: «В ДНР признаётся и гарантируется местное самоуправление. Местное самоуправление в пределах своих полномочий самостоятельно. Органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти» [2].

Конституция ДНР выделяет местное самоуправление в качестве одной из основ конституционного строя. Однако до сих пор среди специалистов-практиков, законодателей нет единого мнения по таким вопросам, как природа полномочий местных органов власти, степень их самостоятельности, формы и характер контроля за деятельностью органов местного самоуправления, взаимодействие органов местной и государственной власти, разграничение полномочий между ними, объем бюджетных прав местного самоуправления. Преимущество строящейся государственности в ДНР состоит в том, что мы имеем возможность сверять свои шаги с накопленным опытом России, Европейскими странами, которые строят свою работу на основе Европейской хартии местного самоуправления.

В преамбуле Хартии декларируются и формулируются цели местного самоуправления: обеспечение одновременно эффективного и приближённого к гражданам управления. Констатируется, что для этого необходимо, чтобы существовали органы местного самоуправления, наделённые реальными полномочиями. Подчёркивается, что местное самоуправление строится на основополагающих принципах демократии и децентрализации власти [3]. Статьи Хартии можно условно классифицировать по двум группам принципов. Первая группа – принципы, устанавливающие положение местной власти в системе организации публичной власти в государстве. Ко второй группе признаков относятся принципы, устанавливающие требования к порядку формирования и организации внутренней деятельности института местного самоуправления. Первая группа принципов формулируется, исходя из принципов децентрализации власти и местной автономии. Вторая – конкретизирует принцип демократического устройства и функционирования публичной власти применительно к местному самоуправлению.

Под местным самоуправлением в Европейской хартии понимается право и реальная способность органов местного самоуправления регламентировать значительную часть публичных дел и управлять ею, действуя в рамках закона, под свою ответственность и в интересах местного населения. В этом емком определении содержится несколько важнейших положений. *Во-первых*, указывается основной субъект местного самоуправления – органы местного самоуправления. *Во-вторых*, определяются цели деятельности не местного самоуправления вообще, а цели деятельности именно органов местного самоуправления. Такими целями, прежде всего, являются интересы местного населения. *В-третьих*, посредством выделения из системы публичной власти определенной деятельности местной власти («значительной части публичных дел», как сформулировано в части 1 ст. 3 Хартии) устанавливается статус этих органов в системе публичной власти. На анализе этого положения необходимо остановиться особо.

Перевод слов «*publicaffairs*» как «публичных дел», соответствующий официальному переводу ратифицированного текста Европейской хартии трактуется некоторыми авторами по-разному. Первый вариант, связывающий местное самоуправление с построением системы публичной власти (публичных дел) в государстве, как было уже отмечено, представлен в официальном тексте перевода и разделяется автором. Во втором варианте «*publicaffairs*»

переводится как общественные дела. В третьем варианте термин переводится как государственные дела. Естественно, что те, кто рассматривает местное самоуправление как элемент системы только государственного управления, не могут не апеллировать к этой последней формулировке. По их мнению, местное самоуправление, а точнее говоря, органы местного самоуправления являются органами государственного управления на местном уровне. Такая точка зрения излагалась, например, при рассмотрении Федерального закона о ратификации Европейской хартии о местном самоуправлении на заседании Совета Федерации [4, с. 25-26]. В частности, утверждалось, что в большинстве конституций стран Европы отсутствует формулировка о не вхождении органов местного самоуправления в систему органов государственной власти. Ошибочность этого утверждения можно обнаружить, обратившись к положениям конституций некоторых зарубежных государств.

Так, частью 2 ст. 28 основного закона Федеративной Республики Германии установлено, что «общинам, должно быть предоставлено право регулировать в рамках закона под свою ответственность все дела местного самоуправления».

В Конституции Греции в ст. 102 устанавливается, что «управление местными делами принадлежит органам местной власти», которые пользуются «административной независимостью». В таких типичных унитарных государствах с укоренными традициями централизации управления, какими являются Япония и Франция, тем не менее основные законы также содержат положения об автономии местной власти. Так, ст. 72 Конституции Франции предписывается создание коммун в статусе территориальных коллективов, которые «свободно управляются выборными органами при соблюдении условий, предусмотренных законом». Конституция Японии содержит специальную главу, которая называется «Местное самоуправление» и в которой прямо указывается, что положения, регламентирующие деятельность местных органов публичной власти, устанавливаются законом в соответствии с принципом местной автономии.

Статьей 140 Конституции королевства Испании гарантируется «автономия муниципалитетов». В соответствии со ст. 128 Конституции Италии провинции и коммуны являются автономными образованиями в рамках принципов, установленных законами республики. Принцип местной автономии содержится и в конституциях многих других государств [5, с. 110-111]. Проведённый краткий анализ позволяет сделать вывод: местное самоуправление определяется как один из институтов, осуществляющих публичную власть. Этот вывод чрезвычайно важен для современной практики, поскольку отступление от принципа автономии местной власти в системе разграничения публичной власти «по вертикали» может привести к полной девальвации местного самоуправления.

В диссертации Братковского М.Л. «Формирование механизмов реализации публичной власти на основании доверия» исследована взаимосвязь принципов деятельности органов публичной власти на местном уровне с общественными принципами государственного управления и принципами формирования механизма управления территориальным развитием, которая позволяет дополнить потенциальные возможности органов публичной власти по решению задач социально-экономического развития территории.

Доказано, что повышение общественной активности на основании доверия осуществляется через формирование представления о престижности общественной активности соответствия деятельности политических сил требованиям избирателей, регулярного информирования населения о положительных проявлениях политической активности и способах отстаивания своих прав [6]. В связи с этим представляется обоснованным мнение, согласно которому истинное искусство управления состоит не в способности подчинить организацию некоторым навязанным извне схемам, а в способности создавать самоорганизующиеся системы из имеющихся элементов (наличие системы местных интересов – интересы территории, интересы территориального коллектива, интересы конкретной личности) и в данной конкретной среде.

Изучая работу В. А. Григорьева «Эволюция местного самоуправления», мы приходим к следующим выводам о признаках и особенностях муниципальной власти:

- муниципальная власть структурируется в системе публичной власти в форме публичной самоуправленческой власти в процессе осознания государством наличия иных, негосударственных интересов – интересов локального характера, которые не совпадают с государственными, но и не являются антагонистическими им;

- муниципальная власть характеризуется большей долей демократизма, чем власть государственная, так как её первичным субъектом являются территориальные громады, состоящие из жителей определённых территорий, и конституируется с основной целью – решение вопросов местного значения;

- вместе с тем муниципальная власть носит подзаконный характер, так как легализируется и регламентируется публичной государственной властью;

- муниципальная власть носит системный характер, она возникает и функционирует на локальном уровне в процессе самоорганизации населения в условиях позитивного протекционизма со стороны государства, выступая в виде «системы (подсистемы) в рамках макросистемы»;

- муниципальная власть функционирует в сфере местного самоуправления, обладает субъективно-объективным составом и структурной организацией, представленной непосредственно территориальными громадами, органами, создаваемыми ими или действующими опосредованно от их имени;

- существование муниципальной власти в широком понимании имеет историческое подтверждение, оно обосновано объективной заинтересованностью групп людей, человеческих коллективов, объединённых по территориальному признаку, решать совместно и под свою ответственность важные вопросы и проблемы их совместного проживания. Более того, муниципальная власть выступает в качестве важнейшей составляющей общечеловеческой культуры, являясь одним из важных достижений человеческой цивилизации;

- основой генезиса муниципальной власти является локальный интерес, являющийся видом общего социального интереса, который реализуется в государственно-организованном обществе посредством местного самоуправления, обеспечивая становление и реализацию широкого спектра социально-, национально-, профессионально-, территориально-групповых, коллективных интересов;

- становление и позитивное развитие муниципальной власти обуславливается и, в свою очередь, вызывает и усиливает процессы децентрализации и деконцентрации государственной власти, выступающими в условиях её формирования качественно новыми методами осуществления публичной власти, которые не только формируют компетенционную базу муниципальной власти, но и более «очеловечивают», «гуманизируют» саму публичную власть, делают её более приближенной к гражданам государства;

- реализуясь в повседневной жизни, муниципальная власть существенно расширяет область свободы индивида, «априорно» расширяя на уровне локальной демократии сферу (прежде всего потенциальную) его социального действия, формируя существенный сегмент его социального взаимодействия, в результате которого осуществляются коллективные права личности;

- в сфере формирования, функционирования и реализации муниципальной власти складывается и действует сложнейший социальный механизм взаимопроявления и взаимочёта многоуровневых и разноплановых интересов широкого круга не персонифицированных субъектов, осуществляющих свою жизнедеятельность на определённой территории, с целью реализации своих тактических и стратегических установок, целей и интересов. Характерной чертой этого механизма является его синергетический характер, проявляющийся во взаимном компромиссе субъектов муниципальной власти и коллаборационистской основе их функционирования;

- муниципальная власть обладает системообразующими свойствами: сама она формируется территориальным коллективом из его же членов; она отражает, продуцирует, охраняет и защищает интересы, права и свободы членов территориального коллектива и компетенционные полномочия органов, создаваемых им; она структурна, т. е. функционирует вовне в виде системы органов местного самоуправления и организационно-правовых форм деятельности самого территориального коллектива; в результате её функционирования образуется локальная сфера социального управления, совпадающего с территориальными пределами, в рамках которых действует местное сообщество [7, с. 184-186].

Сущность, структура и отличительные особенности системы публичного управления, основные тенденции и направления её развития в современных реалиях ДНР определяется возможностью нынешней власти обеспечивать надлежащее применение норм конституции для

защиты суверенитета. Государственных интересов, безопасности, свободы и прав гражданина, свободные и честные выборы, эффективную организацию власти.

Учитывая то обстоятельство, что ДНР находится в состоянии войны, на сегодняшний день отсутствует рациональное и четкое разделение полномочий между органами на местах и центральными органами государственного управления, тем самым не даётся возможность установить баланс полномочий и ответственности центра и территориальных органов власти, сформировать кадровую и организационную возможность органов публичной власти решать вопросы местного значения оперативно на местах.

Конституция ДНР – это компромиссный документ, который предполагает внесение изменений. На сегодняшний день имеются ряд оснований для внесения изменений в Конституцию ДНР. Среди них важное значение имеют стратегические ориентиры государства.

Мировой опыт и практика свидетельствуют, что эту работу надо начинать «снизу», со строительства фундамента территориальной организации власти.

Сущность, структура и отличительные особенности, системы публичного управления в ДНР состоят в том, что Донбассу приходится восстанавливать свою экономику, разрушенную войной. С одной стороны, региону срочно нужны инвестиции и помощь, но с другой стороны – до сих пор непонятен юридический статус ДНР, поэтому сложно ожидать в таких условиях активности инвесторов.

История имеет подобный опыт, когда немецкоязычная провинция Южного Тироля, которую долгие годы делили между собой Италия и Австрия, пока тирольцы не добились статуса расширенной автономии в составе Италии. Опыт этого региона вполне мог быть использован при решении публичного управления ДНР. Донбасс обладает определенным потенциалом для самостоятельного существования. Для этого необходимо развивать основные принципы экономики – инвестиции, развитие государственно-частного партнерства, стимулирование конкурентоспособности производства, а главное найти баланс между рыночным и государственно-плановым регулированием экономической деятельности.

Основными тенденциями и направлениями развития ДНР в современных условиях является, *во-первых*, создание независимой финансовой системы, а также институтов государственной поддержки в области финансирования, управления рисками, менеджмента, логистики и т. д. *Во-вторых*, легитимизация торговых отношений между субъектами хозяйствования ДНР и Российской Федерацией. *В-третьих*, решить проблему соединения энергосистем Донбасса и России. *В-четвертых*, необходима системная оптимизация налогового законодательства ДНР, учитывающая необходимость восстановления предпринимательства. *В-пятых*, исключение со стороны властных структур произвола. Отказа от создания непрозрачных и необоснованных сбытовых монополий. *В-шестых*, создать систему гарантий и экономических компенсаций, налоговых и таможенных льгот для тех зарубежных структур, которые будут прямо или косвенно задействованы в экономическую реконструкцию ДНР.

Именно поэтому такие направления развития нуждаются в выделении её в число приоритетных, а в перспективе – в разработке доктрины взаимоотношений государства, бизнеса и институтов гражданского общества. И всё это возможно при условии выполнения руководством Украины и ДНР условий переговоров по мирному урегулированию.

Список использованных источников

1. Волков Ю. Г. Социология: учебник / Ю. Г. Волков, В. И. Добреньков, В. Н. Нечепуренко, А. В. Попов; под ред. проф. Ю.Г. Волкова – М.: Гардарики, 2000. – 474 с.
2. Конституция ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: DNR-online.ru
3. Европейская Хартия о местном самоуправлении // Вестник МИД СССР. – 1990. – №19 (77).
4. Бюллетень Совета Федерации № 1 (142). – М.: Совет Федерации, 1998. – С. 25-26.
5. Конституция зарубежных государств: учебное пособие. – 2-е изд. – М.: БЕК. – С. 415.
6. Братковський М. Л. Формування механізмів реалізації публічної влади на підставі довіри: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня доктора наук з держ. упр.: спец. 25.00.02 / Братковський Мирон Леонідович. – Донецьк, 2011. – С. 34.
7. Григорьев В. А. Эволюция местного самоуправления. Отечественная и зарубежная практика: монография / В. А. Григорьев. – К.: Истина, 2005. – 424 с.

УДК 304.9

КРИЗИС БЮРОКРАТИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ИНФОРМАЦИОННОМУ ОБЩЕСТВУ КАК ОБЩЕСТВУ РИСКА

КОЛЕСНИКОВ Б. П.,
д-р гос. упр., профессор кафедры
финансовых услуг и банковского дела
Донецкого государственного
университета управления

В статье проанализированы причины возникновения кризиса бюрократической организации в условиях перехода к информационному обществу. Автором исследовано влияние информационных технологий на бюрократическую организацию. Определены условия существования бюрократической организации системы государственного управления в условиях перехода к информационному обществу как обществу риска.

Ключевые слова: информационное общество; общество риска; государственное управление; бюрократическая организация; документооборот.

У статті проаналізовано причини виникнення кризи бюрократичної організації в умовах переходу до інформаційного суспільства. Автором досліджено вплив інформаційних технологій на бюрократичну організацію. Визначено умови існування бюрократичної організації системи державного управління в умовах переходу до інформаційного суспільства як суспільству ризику.

Ключові слова: інформаційне суспільство; суспільство ризику; державне управління; бюрократична організація; документообіг.

The article is devoted to analyzes the causes of the crisis of bureaucratic organization in the transition to an information society. The authors studied the impact of information technology on the bureaucratic organization. The conditions for the existence of a bureaucratic organization of public administration in the transition to an information society as a society of risk are determined.

Keywords: information society; risk society; government; bureaucratic organization; flow of documents.

Актуальность. Актуальность исследования вероятности постбюрократической перспективы развития государственного управления обострена тем, что во времена постмодерна будущее наступает гораздо быстрее вследствие резкого ускорения темпа социальных изменений. Тем самым порождаются различного рода футурошоки (адаптационные срывы из-за неготовности принять предусмотренные изменения) для различных сфер общественной жизни. Государственное управление и местное самоуправление в этом смысле ни в коем случае не является исключениями. Политическое руководство, государственное управление и местное самоуправление являются сферами общественной жизни, которые одними из первых принимают на себя удар «футурошока».

Современный прогресс цивилизационного развития большинство учёных связывают с влиянием таких факторов, как переход к информационному обществу и глобализации, их действие становится всё ощутимее в разных сферах социума.

Одним из самых распространённых прогнозов, к которым склоняются учёные, является мысль о том, что в условиях многообразных и интенсивных социальных изменений традиционные жёстко централизованные бюрократические структуры не смогут обеспечивать необходимую скорость и гибкость реагирования. В результате на смену доминированию традиционных бюрократических структур придут качественно иные организационные формы управления.

Анализ последних исследований. Проблемой совершенствования функционирования бюрократических организаций занималось много учёных, среди них М. Вебер, Г. Саймон, М.

Крозье, Г. Гегель, Р. Мертон, П. Блау. Но в условиях быстрых социально-экономических изменений, в том числе и под влиянием информационных технологий, наступил кризис в бюрократической организации, что и обуславливает актуальность исследования, поскольку трансформационные процессы заставляют быстро адаптироваться к изменениям внешней среды.

Целью исследования является определение причин возникновения кризиса бюрократической организации в условиях перехода к информационному обществу и обоснование перспектив существования бюрократической организации.

Современный прогресс цивилизационного развития большинство учёных связывают с влиянием таких факторов, как переход к информационному обществу и глобализации, их действие становится всё ощутимее в разных сферах социума. Развёртывание информационной волны процессов обязательно влечёт за собой и трансформации политических институтов, органов государственного управления и местного самоуправления.

Постижению перспектив государства в новых условиях посвящён уже достаточно широкий круг научной литературы. Одним из самых распространённых прогнозов, к которым склоняются учёные, является мысль о том, что в условиях многообразных и интенсивных социальных изменений традиционные жёстко централизованные бюрократические структуры не смогут обеспечивать необходимую скорость и гибкость реагирования. В результате на смену доминированию традиционных бюрократических структур придут качественно иные организационные формы управления.

Э. Тоффлер считает, что эра бюрократии заканчивается и наступает эпоха адхократии. Большое будущее приписывается различного рода сетям, в том числе политическим. Другие ученые считают, что бюрократическое управление следует заменять рыночным и тому подобное.

Указанные идеи есть, по сути, новым продолжением старой критической традиции в осмыслении феномена бюрократии. Желание «волком выгрызть бюрократизм», как когда-то писал известный поэт, жил во все времена и у всех народов, становясь все более горячим по мере наращивания численности бюрократов на каждом новом витке общественного прогресса. Бюрократия виделась многим как явление, в котором содержалось более паразитизма, чем пользы. Ученым бюрократический тип управления стал казаться символом неэффективности. Такого мнения придерживались многие ученые прошлого и современности.

С другой стороны, среди исследователей все чаще представлена позиция, которая акцентирует внимание, что традиционную бюрократию невозможно и не нужно чем-то заменять. Защитников бюрократии, наверное, меньше, чем ее критиков. При этом апологетика бюрократического управления в основном отталкивается от представления о модели идеальной бюрократии, изложенной в работах М. Вебера. Странники такого взгляда считают, что бюрократические механизмы нужно совершенствовать в соответствии с веберовской идеальной моделью, предложенной более века назад. Следование идеалам может создать более совершенное управление, а отклонения от идеала рациональной бюрократии порождает тем более негативные явления, чем более выраженным является подобное отклонение.

Одним словом, старые дискуссии вокруг бюрократии не то, что не утихают с течением времени, а, наоборот, оживляются и затрагивают все новые аспекты. В частности, проблема бюрократического управления начинает рассматриваться под углом информатизации, внедрение электронного управления и документооборота.

Некоторые исследователи считают, что информатизация похоронит бюрократическое управление, другие утверждают, что бюрократия в условиях постиндустриального, информационного общества станет другой, кардинально изменит свою природу и превратится в электронную бюрократию.

Это побуждает еще раз поставить на повестку дня проблему анализа бюрократии, которая на сегодня является основным, хотя и не единственным, механизмом реализации государственной политики.

Актуальность исследования вероятности постбюрократической перспективы развития государственного управления обострена тем, что во времена постмодерна будущее наступает гораздо быстрее вследствие резкого ускорения темпа социальных изменений. Тем самым порождаются различного рода футурошоки (адаптационные срывы из-за неготовности принять предусмотренные изменения) для различных сфер общественной жизни. Государственное

управление и местное самоуправление в этом смысле ни в коем случае не является включениями. Политическое руководство, государственное управление и местное самоуправление является сферами общественной жизни, которые одними из первых принимают на себя удар «футурошока».

Осложнения человеческой личности для развития института государственной службы в информационном обществе имеет, по крайней мере, двойное значение. С одной стороны, это осложнение гражданина, с которым необходимо иметь дело государственному служащему и должностному лицу местного самоуправления, а с другой – это осложнения личности самого государственного служащего или должностного лица местного самоуправления. То есть управление персоналом в системе государственной службы и местного самоуправления информационного общества должна стать качественно более сложным процессом, иначе кадровый потенциал органов государственной власти и местного самоуправления будет отставать от сложности общества, которым нужно управлять.

Однако политические и бюрократические структуры, которые сформировались в эпоху Второй волны, пока отказываются замечать качественное усложнение современного общества и человеческой личности. Они проявляют все более чётко неспособность к дифференцированному подходу к каждому региону, городу, каждой религиозной, этнической или социальной группы. Условия испытывают дивергенции, а люди, которые принимают решения в органах государственной власти и местного самоуправления, продолжают оставаться в неведении быстроменяющихся локальных потребностей.

Политико-административные структуры проводят, как и раньше, однородную стандартную политику в отношении общества, которое все больше и больше дифференцируется и сегментируется. В результате местные и личные интересы все больше и больше игнорируются, что, в свою очередь, ведет к наращиванию скрытого или открытого сопротивления, что приводит нацию-государство в постиндустриальную эпоху.

Нация-государство становится все более неспособной решать как многочисленные, слишком малые проблемы местного уровня, чтобы их активно могло решать национальное правительство, так и новые глобальные проблемы, оказываются для того же правительства слишком обширными. В результате этого феномен государственности в информационном обществе, наверное, будет испытывать существенные трансформации. Конкретные формы этих трансформаций сейчас предсказать непросто.

Э. Тоффлер рискует высказывать такие прогнозы: «То, что сейчас возникает, станет, наверное, не будущим, где властвуют корпорации, и не мировым правительством, а гораздо более сложной системой, организованной подобно тому, как организованы передовые отрасли промышленности. Мы, скорее, не создаем пирамиду мировой бюрократии, а плетем сеть из различных организаций с подобными интересами. ... Мы движемся в направлении мировой системы, скорее, составленной из взаимосвязанных единиц, соединенных как нейроны в мозге, чем такое, что представляет собой подобие бюрократической административной единицы».

Таким образом, управление персоналом в сфере государственной службы с переходом к информационному обществу попадает в принципиально иные условия, новые вызовы все настоятельнее ставят новые требования и к человеку, и к обществу, и к государству, и к самой государственной службе. Последняя находится на этапе изменения своих классических форм, которые существовали в течение последних трёх столетий.

М. Вебер связывал возникновение бюрократических организаций с приходом индустриализма в страны Запада. По его мнению, классический чиновник впервые появился именно в этот период в странах Западной Европы, хотя феномен чиновника и чиновничества вообще возник гораздо раньше и был известен многим культурам. Однако только на Западе сложились предпосылки для полной зависимости жизни общества от организации профессионально подготовленных чиновников, которые в своей деятельности опираются на подробную нормативно-правовую регламентацию всех своих действиях, документальную фиксацию информации и решений, стабильную и жёсткую иерархическую субординацию организационных отношений, подбор кадров по принципу компетентности, нейтрального отношения к гражданам.

Поэтому индустриальная эпоха была эпохой возникновения, развития и, можно сказать, триумфа классической бюрократии, несмотря на наличие в обществе критического отношения к ней, которое возникло почти одновременно с ней. Однако критицизм в

когнитивном плане и даже попытки построить государство на антибюрократических началах не затормозили, а, наоборот ещё в большей степени стимулировали развитие бюрократии.

В частности, строительство Советского Союза начиналось как подчёркнуто антибюрократический проект государства, но очень быстро в реальности этот проект обернулся своей противоположностью и создал бюрократию в невиданных до того масштабах.

Одним словом, все попытки борьбы с бюрократией в течение времен индустриализма были бесполезными и даже давали обратный эффект. Теперь же, в начале XXI в., можно предположить, что в недалёком будущем такой же бесполезный эффект будут давать попытки спасти классическую бюрократию от её распада.

По нашему мнению, справедливо учесть такой прогноз Э. Тоффлера о рождении новой системы организации, которая будет всё больше соперничать с бюрократией и, в конце концов, займет её место. Такую модель организации будущего он предлагает называть «адхократией».

К подобному выводу приходит и Ф. Фукуяма, считая, что классическая Веберовская бюрократия была сердцевинной индустриального общества, а с переходом к информационному ни правительства, ни корпорации не будут полагаться исключительно на бюрократические правила для того, чтобы организовывать людей.

Вместо этого они будут вынуждены заниматься децентрализацией собственных полномочий и опираться на способность к самоорганизации людей, над которыми они будут иметь номинальную власть. Предпосылкой к подобной организации будут являться интернационализированные правила и неформальные нормы поведения, которые будут самым важным регулятором. То есть и организационно-структурные, и нормативно-правовые реалии, в которых придется действовать государственному служащему в ближайшем будущем, станут кардинально другими. Да и сегодня новые реалии становятся более чёткими и выразительными. П. Друкер в своей книге с соответствующим названием («Новые реалии») отмечает, что будущее уже наступило и принципиально новая эпоха в развитии человечества уже началась. Э. Тоффлер признаки подобного рода – изменений видит в том, что времена, когда штаты, или табельный список организации были стабильными на протяжении многих лет, уже фактически уходят в прошлое. В наше время организационные границы меняются так быстро, что табельный список организации трехмесячной давности рассматривается как исторический артефакт. Организации стали менять форму с нарастающей частотой. Гигантские организационные структуры разделяются, затем снова интегрируются в новых формах, после чего снова перестраиваются,

Такие организационные изменения является необходимым, неотвратимой реакцией на ускорение социальных изменений. В результате для индивидов, находящихся внутри этих организаций, создаётся другой климат и новый круг проблем. Во время каждой смены работник должен ориентироваться. При этом даже если он остается в одном и том же ведомстве, то часто обнаруживает, что оно само изменилось, перейдя на какой-то весьма подвижный табельный лист, так что его привычное место внутри стало другим. И чем быстрее меняется окружение, тем короче становится время жизни организационных форм, что порождает движение оргструктур от постоянства в скоротечность, от бюрократии к адхократии. Постоянство, одна из определяющих форм бюрократии, разрушается.

Но организационные формы информационного общества изменяются не только в измерении «стабильность – динамичность». Происходит также и трансформация властно подвластных отношений в организациях. Бюрократические иерархии, которые отделяют тех, кто «принимает решение», от тех, кто их выполняет, находятся в процессе изменений или разрушаются. Привычные формы иерархических организаций разрушаются вследствие давления, которому противостоять невозможно.

Основным фактором, который разрушает иерархии в условиях развертывания Третьей волны, является одновременное требование информационного общества относительно большего количества информации и большей скорости её передачи в организациях и обществе. Ослабление иерархической системы усиливается благодаря росту «вместимости знаний» управленческой деятельности, что приводит к появлению массы различных экспертов, в том числе в сфере управления персоналом. И как бы современные управленцы не противились этому вызову «экономики знаний», всё в большей степени они вынуждены полагаться на суждения экспертов.

Указанные процессы разрушения иерархий на современном этапе цивилизационного развития только начали набирать силу, и потребуется время, прежде чем большая часть

иерархических бюрократий будет вытеснена новыми организационными формами. Более того, возможно, иерархии полностью и не будут вытеснены никогда, потому что бюрократия хорошо приспособлена для решения задач, требующих выполнения рутинных операций большим количеством людей со средним уровнем образования. Очевидно, операции подобного рода будут сохранены и в будущем.

Однако чем дальше, тем больший круг рутинных задач компьютеры и автоматизированные устройства будут выполнять гораздо лучше, чем люди, что ослабляет потребность в бюрократической организации. «Автоматизация, – по мнению Э. Тоффлера, – не укрепляет власть бюрократии над цивилизацией, а приводит к её свержению. Поскольку машины берут на себя рутинные операции, а ускорение меняет окружение, всё большая часть энергии общества (и его организаций) должна быть направлена на решение нестандартных проблем.

Это требует такой степени воображения и творческих способностей, которых нет в бюрократической системе, с её постоянными структурами, иерархическими отношениями, с её организацией, в которой каждый человек занимает свое определённое место. Поэтому неудивительно, что повсюду, где организации вовлекаются в поток технологических или финансовых изменений, везде, где становится важным исследование и проектирование, где люди должны справляться с проблемами, которые возникают впервые, – крах бюрократических форм является наиболее очевидным». Поэтому, чтобы выжить в условиях развития информационного общества, организации должны будут либо сбросить с себя те виды бюрократической практики, которые их иммобилизуют, снижая тем самым их реакцию на изменения, или исчезнуть, не найдя адекватного ответа на вызовы времени.

На рубеже 80-х и 90-х гг. XX в. в развитых странах Запада уже на практике начались трансформации классических форм государственного управления и на смену жестким бюрократическим структурам в государственном администрировании приходят гибкие, рыночные ориентированные формы государственного менеджмента. Соответственно, это заставляет пересматривать устоявшиеся подходы к управлению персоналом в органах государственной власти и местного самоуправления, внедряя в эту сферу достижения бизнес-опыта. Одним из этих достижений является осознание необходимости повышения организационного статуса и расширение функционального спектра деятельности кадровых служб в органах государственной власти и местного самоуправления.

В научном плане это проявляется в интенсивной разработке различного рода концепций государственного менеджмента и критике традиционного администрирования. Так, К. Полет считает: если раньше государственные служащие требовались как администраторы, то сейчас они должны стать менеджерами, если администрирование направлено на соблюдения инструкций, то менеджмент – на достижение результатов.

Всё отчётливее становится переориентация государственной службы с рекомендацией на строгое выполнение инструкций, на обеспечение достижения конечного результата, что ведёт в организационном плане от жёсткой бюрократической иерархии ко всё более гибкой и менее иерархизированной организационной структуре. Это приводит и к деиерархизации как в сфере управления кадровым потенциалом государственной службы, так и в повышении требований к профессиональным и личным качествам государственных служащих. Эта тенденция также формирует потребность поднятия деятельности кадровых служб на качественно более высокий уровень.

Ослабление иерархий в организациях постиндустриального общества означает, по словам Э. Тоффлера, что «... мы движемся к «обществу равных друг другу технических работников», в которых демаркационная линия между руководителями и подчиненными становится все более размытой». А это, в свою очередь, кардинально меняет ситуацию в управлении персоналом. В частности, из этих изменений следует вывод, что кадровая служба будет всё больше ориентирована на предоставление консалтинговых услуг не только руководителю, но и работникам. Последнее сегодня уже хоть и слабо, но начинает проявляться в различных организациях.

Учитывая сказанное выше, следует еще раз задуматься над тем, останутся ли достаточно действенными бюрократические механизмы реализации государственной политики в ближайшем и отдаленном будущем. До сих пор профессиональная бюрократия хотя и далеко не на «отлично», но, по крайней мере, на «удовлетворительно» обеспечивала функционирование и развитие государственности в ведущих странах мира. Хотя, конечно, можно спорить с утверждением, что

благодаря или вопреки бюрократическому управлению общественными делами происходил экономический рост, развитие гражданского общества и демократии в странах Запада, потому что даже в этих странах бюрократию принято больше ругать и критиковать, чем благодарить за социальный прогресс. Итак, есть необходимость выяснить, какую роль играли бюрократические механизмы реализации государственной политики в прошлом, какие тенденции их развития прослеживаются в настоящем, и есть ли реальная угроза того, что они станут «неудовлетворительными» завтра, и нужно ли искать альтернативные бюрократические формы реализации политических решений. Даже поверхностный анализ истории свидетельствует о том, что бюрократия как особая социальная группа профессиональных управленцев возникает при любых вариантах становления развитой государственности. Сначала бюрократический слой между политической элитой и остальным населением является сравнительно небольшой, но с каждым шагом развертывания процессов государственности эта социальная группа всё больше расширялась, играя всё более ошутимую роль в обществе.

С появлением всё большего количества крупных организаций и с увеличением их размеров бюрократические аппараты начали появляться и вне самых различных областей (бизнес, образование, наука, охрана здоровья и т. д.). Богатая историческая практика применения бюрократического управления продемонстрировала столь широкую его деформацию, которая получила название бюрократизм, породивший не только желание, но и попытки осуществления антибюрократических проектов государственного строительства и дебюрократизаций административного аппарата. В частности, хорошо известно, что как антибюрократический проект задумывалось большевиками и развитие Советского Союза. Предполагалось, что вся власть будет принадлежать советам, и общественными делами не будут управлять бюрократы. Однако советы быстро оказались неэффективными в повседневных делах общественного управления и были быстро превращены в декорации на фоне гигантской пирамиды партийной бюрократии.

Бесчисленное количество раз практически во всех странах прибегают и прибегают к так называемым сокращениям численности бюрократического аппарата. Практически всегда успехи подобных мероприятий имели временный характер и численность бюрократии быстро восстанавливалась, нередко превосходя свою численность до «зачистки». Подобная жизнестойкость бюрократии должна иметь под собой некое основание. Таким, по нашему мнению, является документооборот. Конечно, бюрократию уже стали традиционно связывать с бумагами. Однако мы склонны рассматривать использование бумажных технологий как глубинную сущностную основу бюрократического способа управления.

Особая роль бумажных технологий в опосредовании процессов государственного управления связана с тем, что государство с самого начала своего возникновения развивалось как подсистема общества, которое создано для сбора, анализа и распространения информации, для нужд управления общественной жизнью в соответствии с интересами или всего населения, или только во имя потребностей элиты или отдельной личности. Информационной системой государство можно назвать с не меньшим правом, чем аппаратом насилия, институтом общественного договора и тому подобное. Более того, значимость информационных функций в процессе развития государственности неуклонно нарастала, приобретая особенно яркие проявления на постиндустриальной стадии общественного развития, когда само общество в целом становится информационным.

На указанной стадии информационного характера приобретает и сама власть, которая составляет сущность феномена государства. Э. Тоффлер в своей известной книге «Метаморфозы власти» подробно и глубоко обосновывает тезис о том, что в процессе изменения фаз цивилизационного развития существенных трансформаций испытывает феномен власти.

На стадии аграрного общества доминирует такая составляющая властного механизма, как сила, с наступлением индустриальной эпохи на первый план выдвигается богатство, а по мере развёртывания информационной волны главным Инструментом власти становятся знания, и тот, кто владеет информацией, как говорится в широко известном высказывании, начинает владеть миром. То есть в процессе перехода к информационному обществу значимость государства как системы сбора, переработки и распространения информации, как минимум, удваивается. Хотя эффективность функционирования органов государственной власти всегда в значительной степени зависела от способности государственных служащих работать с информацией и их вооруженности нужными для него техническими средствами. Поэтому качественные сдвиги в сфере информационно-коммуникационных технологий влекли за собой и

сдвиги в технологиях государственного управления. Можно утверждать, что перо и бумага дали возможность сформироваться профессиональной бюрократии в классическом её виде, поскольку развитое бюрократическое управление предполагает ярко выраженное опосредование бумажным документооборотом и сопротивление на достаточно широкую базу писаных законов.

До тех пор, пока в государственном управлении царит устное опосредование управленческих действий на основании преимущественно «неписаных» законов, широкой потребности в профессиональной бюрократии нет, а то пока не очень масштабный слой управленцев лучше было бы назвать не бюрократией, а протобюрократией. Наверное, широкое внедрение так называемых безбумажных технологий положит конец существованию классических форм бюрократии. В определённом смысле внедрение бумажных технологий породило феномен бюрократии, а их отмирание, по крайней мере, частичное, повлечёт за собой исчезновение бюрократии из исторической арены. Образно говоря, бумага и порождает, и соблюдает бюрократию классического сорта.

В настоящее развитие феномен государства приблизился к точке бифуркации, за которой йота развития может пойти по многим вариантам, которые на данный момент просто спрогнозировать. Однако можно предположить, что в процессе развития технологий государственного управления можно выделить три фазы; протобюрократическую, бюрократическую и постбюрократическую, которые с определённым опозданием следуют за развитием аграрной, индустриальной и информационной волны цивилизационного развития, их можно назвать и по-другому – устная, бумажная и электронная бюрократия.

Сегодня одной из наиболее выдающихся черт эволюции (а, возможно, и революции) государственного управления является развитие электронного правительства. Внедрение Интернета в структуру государственного управления и использование новейших информационно-коммуникационных технологий в процессе взаимодействия органов государственной власти с населением, институтами гражданского общества и бизнес-структуре приобрело названия электронного правительства.

Электронное управление создаёт качественно новые возможности для получения информации и личный визит к чиновнику, хотя и не всегда, но довольно часто можно вполне заменить посещением сайта соответствующего органа государственной власти или местного самоуправления. Через «онлайн-транзакции» граждане и организации значительную часть государственно-управленческих услуг могли бы получать уже даже сейчас. Замена непосредственной коммуникации значительно менее затратной (особенно в часовом плане) Интернет-коммуникацией таит в себе значительные потенциальные возможности экономии ресурсов, и в том числе человеческих, как для органов государственной власти, так и для граждан и организаций. Другое дело, будет ли искреннее желание ими воспользоваться, ведь «старую волокиту» можно заменить и «онлайн-волокитой». Для внедрения «электронного управления» нужен определенный минимум интернетизации общества, нижняя граница должна составлять не менее 30 %. Кроме этого, требуется также соответствующая готовность и государственных служащих, и граждан. Такая готовность включает желание, а также знания и навыки по использованию электронных государственных услуг. Исследования показывают, что далеко не все социальные группы хотят становиться «электронными гражданами».

Особенно это касается так называемых «низших классов». Поэтому развитие электронного управления не является простой проблемой даже для развитых стран. Однако уже существует опыт развитых стран, который свидетельствует о том, что после внедрения «электронного правительства» создаются существенные возможности по сокращению численности государственных служащих. Например, в Великобритании таким путём удалось добиться снижения чиновничества с 750 тыс. в 1976 году до 475 тыс. в 2004 году. Правда, нужно определённое время, чтобы убедиться в необратимости подобной тенденции.

Изменит ли электронный документооборот, который приходит на смену бумажным технологиям, природу традиционного бюрократического управления? Для ответа на этот вопрос следует исходить из того, что классическая схема документооборота предусматривает создание, сохранение, распространение и контроль документов не как самоцель, а как отражение реально существующих общественных процессов. Объём и характер документооборота должен соответствовать масштабу и содержанию потребностей, созданных управленческим процессом. Реально же документооборот склонен превращаться в самоцель и в своих объёмах многократно превосходить потребности, созданные целями управления.

Документооборот может также искаженно отражать общественные реалии, а то и создавать параллельную, искусственную реальность, которая может и не иметь ничего общего с действительностью. Учитывая это, механическая замена бумажного документооборота электронным способна резко обострить не только положительные, но и отрицательные стороны комментирования, которые хорошими оказались в бумажную эпоху. В электронную эпоху ещё большей значимости приобретает вопрос, который был актуальным и по бумажным технологиям: зачем нужны данные документы и нужны ли они вообще?

Электронные технологии могут одновременно как качественно повысить эффективность реализации бюрократией государственной политики, так и сделать такую реализацию ещё более неэффективной, изменив бюрократизм и супербюрократизм. С. Паркинсон в середине прошлого XX века писал, что бумажный поток, который стал угрожать всему миру, родился именно в этом веке. Ни писцы, которые писали на папирусах, ни китайские чиновники, которые каллиграфически писали на шелковых тканях, ни средневековые клерки с гусиными перьями были не в состоянии наполнить весь мир письменной продукцией. Бумажный поток могли сделать только чиновники прошлого века, вооружённые печатными машинками, полиграфическими станками и средствами массовой информации.

Компьютерные технологии ещё больше повышают техническую производительность создания, хранения, тиражирования и распространения документов. В результате техническое перепроизводство документооборота в электронной форме может набрать ещё более угрожающие размеры, чем это было в бумажную эпоху.

В содержательном же плане мы не наблюдаем такого роста производительности труда чиновников, как в техническом. Государственные служащие продолжают оставаться преимущественно клерками, тогда как им уже давно пора превращаться в экспертов. Поэтому вместо творческой реализации государственной политики ими часто создаётся гиперболизированный документооборот с очень низким коэффициентом полезного действия на выходе. Указанная тенденция будет только обостряться, если информатизация государственного управления не будет уравниваться столь же продуктивной его интеллектуализацией.

Выводы. Учитывая сказанное выше, следует ещё раз задуматься над тем, останутся ли достаточно действенными бюрократические механизмы реализации государственной политики в ближайшем и отдалённом будущем. Даже поверхностный анализ истории свидетельствует о том, что бюрократия как особая социальная группа профессиональных управленцев возникает при любых вариантах становления развитой государственности. Сначала бюрократический слой между политической элитой и остальным населением является сравнительно небольшой, но с каждым шагом развёртывания процессов государственности эта социальная группа всё больше расширялась, играя всё более ошутимую роль в обществе.

Указанная тенденция будет только обостряться, если информатизация государственного управления не будет уравниваться столь же продуктивной его интеллектуализацией. Создание механизмов для эффективного использования информационных технологий с целью усовершенствования системы государственного управления должно стать предметом следующих научных исследований.

Список использованных источников

1. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М.: АСТ, 2002. – 776 с.
2. Тоффлер Э. Метаморфозы власти / Э. Тоффлер. – М.: АСТ, 2001. – 699 с.
3. Вебер М. Избранные произведения / М. Вебер. – М.: Прогресс, 1990. – 804 с.
4. Фукуяма Ф. Великий разрыв / Ф. Фукуяма. – М.: PHILOSOPHY, 2004. – 480 с.
5. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2001. – 288 с.
6. Колесников Б. П. Основные механизмы целеполагания в структуре государственного управления / Б. П. Колесников, О. В. Коцюруба // Научно-производственный журнал «Держава та регіони», серия «Державне управління». – Запорожье, 2010. – № 1. – С. 139-143.
7. Тоффлер Э. Шок будущего / Э. Тоффлер. – М.: АСТ, 2003. – 557 с.

УДК 351:323.2:321.8

АКТИВИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

**КОЛЕСНИКОВА Т. А.,
ст. препод. кафедры общего и
административного менеджмента
Донецкого государственного
университета управления**

В статье проведён анализ современных проблем взаимодействия органов государственной власти с общественностью. С целью формирования и реализации эффективной государственной политики предложены основные направления создания эффективной модели взаимодействия организаций гражданского общества с органами государственной власти.

Ключевые слова: институты гражданского общества, органы государственной власти, социальное взаимодействие, организации гражданского общества, правовое поле, общественный контроль.

У статті проведений аналіз сучасних проблем взаємодії органів державної влади з громадськістю. З метою формування та реалізації ефективної державної політики запропоновано основні напрямки створення ефективної моделі взаємодії організацій громадянського суспільства з органами державної влади.

Ключові слова: інститути громадянського суспільства, органи державної влади, соціальне взаємодія, організації громадянського суспільства, правове поле, громадський контроль.

The article analyzes the contemporary problems of interaction between state authorities and the public. With a view to the formation and implementation of effective public policy basic directions to create an effective model of interaction between civil society organizations with public authorities.

Keywords: civil society, public authorities, social interaction, civil society organizations, the legal field, public control.

Постановка проблемы. Деятельность государственных органов осуществляется в конкретной институциональной среде, поэтому государство не может игнорировать интересы общества. Особенно это касается такой сложной проблемы, как активизация взаимодействия органов государственной власти с общественностью.

Становление эффективного взаимодействия между институтами гражданского общества и органами государственной власти напрямую зависит от качественной трансформации политической системы в стране, изменений в модели государственного управления, среди которых децентрализация, ослабление неэффективных административно-командных и чисто регулятивных методов и др. Такие цели требуют создания полноценных, а не декоративных институтов гражданского общества, способных получить информацию на начальных стадиях принятия политических решений, предложить альтернативы, осуществлять контроль. Практика принятия политических решений, реализации государственной политики без обсуждения и одобрения со стороны общественности свидетельствует о замедленных темпах распространения необходимого минимума процедур публичной политики.

Отстаивание интересов общества как органами государственной власти, так и общественным сектором является фрагментарным, что несёт особые риски в условиях неструктурированности общества. В свою очередь, наработка цивилизованных алгоритмов и конструктивных форм защиты интересов различных социальных групп, согласование конфликтов интересов способствуют минимизации социально-экономических и политических рисков. В связи с этим возрастает потребность доступности, подотчётности и ответственности органов власти, усиление механизмов контроля в антикоррупционных и других чувствительных для общественного мнения вопросах.

Анализ последних исследований и публикаций. В течение длительного времени проблема социального взаимодействия находилась в фокусе внимания преимущественно зарубежных исследователей. Эту проблему анализировали многие великие умы общественной мысли: от Аристотеля, Гегеля, Маркса до современных авторов XXI в. К. Маркс в ряде работ развивал идеи уменьшения роли государства и развития гражданского общества и самоуправления населения, подчёркивал необходимость изучения различных сфер социальной реальности в контексте исследования взаимодействия экономических и неэкономических институтов.

Понятие «гражданское общество» ввели Дж. Локк, А. Смит для отражения исторического развития общества, перехода его от дикого природного состояния к цивилизованному. Под гражданским обществом они понимали общество на определённой стадии его развития, включающее добровольно сформировавшиеся негосударственные структуры в экономической, социально-политической и духовной сферах жизнедеятельности общества. Вклад в изучение социального взаимодействия на уровне местных сообществ внесли представители современных подходов к социальной работе (П. Хендерсон, А. Турэн, Д. Томас и др.), исследования которых направлены на разработку приёмов развития и активизации участия населения и социального взаимодействия на уровне местных сообществ.

В России исследования различных типов взаимодействий человека с институтами власти принадлежат А. Бороноеву, П. Дерюгину, В. Ельмееву, В. Фадееву, С. Григорьеву, В. Келасьеву, А. Клюеву, В. Козловскому и др. В Украине вопросам взаимоотношений государства и гражданского общества посвящены работы М. Банчука, И. Горбатенко, И. Кального, А. Колодий, О. Косиловой, Л. Кормич, В. Кременя, И. Кресиной, В. Полохало, Е. Перегуды, В. Романюка, О. Якубовского и др. Однако ряд аспектов этих взаимоотношений требуют дальнейшего исследования.

Актуальность. На современном этапе актуальной остаётся проблема формирования и развития гражданского общества. Анализ свидетельствует о наличии ряда проблем, сдерживающих эффективное развитие гражданского общества в Украине. Среди них: недостаточное налаживание эффективного диалога с общественностью; несовершенство действующего законодательства, которое создаёт барьеры для образования и деятельности институтов гражданского общества; неэффективная реализация механизмов участия общественности в формировании и осуществлении государственной политики; отсутствие налогового стимулирования деятельности институтов гражданского общества и доступа к государственной финансовой и отечественной благотворительной поддержки; недостаточный уровень институциональной, финансовой и кадровой способности развития гражданского общества.

Цель статьи. Целью исследования является анализ и выявление современных проблем взаимодействия органов государственной власти с общественностью с целью формирования и реализации эффективной государственной политики.

Изложение основного материала исследования. На сегодня в реализации государственной политики объективной является тенденция ко всё большему привлечению организаций гражданского общества к выполнению её задач. Несмотря на то, что большинство украинских граждан не принадлежит ни к одной организации гражданского общества (ОГО), запрос на влияние институтов гражданского общества является заметным. Социологические опросы иллюстрируют, что участие в общественных организациях рассматривается как одна из наиболее эффективных форм участия граждан в принятии решений и управлении на государственном и местном уровнях.

Кроме того, на ОГО возлагаются ожидания в решении ряда проблем. Социологические данные фиксируют следующую отчётливую тенденцию. Роль общественных организаций просматривается прежде всего в: контроле над действиями власти; выполнении правозащитной и социальной функций; участии в выработке политических (государственных) решений и в совещательных органах, предоставлении предложений; защите природной среды; организации акций протеста; проведении независимых аналитических исследований и тому подобное. При этом среди тех, кто непосредственно участвует в деятельности общественных организаций, эти показатели в большинстве позиций являются выше, чем среди тех, кто не участвует в деятельности общественных организаций.

Вместе с тем имеющийся высокий показатель, с одной стороны, свидетельствует об осознании украинскими гражданами необходимости их влияния на содержание государственной политики и принятия политических решений, с другой – о повышении ответственности перед обществом и подконтрольности органов государственной власти и их должностных лиц.

Так, за то, чтобы реальное влияние на принятие государственных решений осуществляли простые граждане, которых это касается, независимо от уровня их компетентности, высказались 40,0 %; за влияние тех граждан, которые компетентны в решаемых вопросах, соответственно – 37,2 %; за то, чтобы этим занимались исключительно государственные управленцы и политики – 9,1 %; 12,8 % не определились.

Также большинство опрошенных граждан высказываются за подконтрольность действий власти со стороны общественности. Распределение ответов таково: 23,3 % считают, что все без исключения действия власти должны быть подконтрольны обществу; 35,0 % – все действия, кроме тех, которые касаются сферы безопасности и составляют государственную тайну; 19,6 % – только действия, непосредственно затрагивающие интересы граждан (или отдельных групп граждан); 5,9 % – только в отдельных случаях; 2,8 % – не должны быть подконтрольными; 13,5 % – не определились [4].

Несмотря на такие выразительные запросы, преимущественно незадействованным остаётся резерв влияния общественных организаций, как и в целом граждан. Речь идёт как о привлечении их к выполнению определённых функций, традиционно присущих государству, так и о формировании государственной политики в постоянном процессе «согласования» с обществом. Это непременно сопровождается расширением круга субъектов за счёт институтов гражданского общества, то есть не ограничивается государственными институтами, определяющими содержание государственной политики.

Влияние таких ОГО, как общественные организации, профессиональные союзы, организации работодателей, творческие союзы и другие, деятельность которых напрямую не связана с осуществлением властных полномочий, направляется на контроль действий государственных институтов на государственном и местном уровнях. Для этого используются такие механизмы, как консультации с общественностью, участие в общественных советах, в рабочих группах из представителей органов государственной власти, местных органов власти и ОГО, общественные экспертизы и мониторинги, общественные слушания, информационные запросы в органы государственной власти.

На сегодня недостаточно реализованным остаётся потенциал с компетентным вкладом в формирование содержания государственной политики аналитико-экспертной среды, профсоюзных организаций, организаций работодателей. Востребованы также правозащитные, мониторинговые, экспертно-аналитические организации. Впрочем, в структуре зарегистрированных общественных организаций такие организации составляют незначительный сегмент, по сравнению с сегментом общественных организаций оздоровительного, физкультурно-спортивного, профессионального направления, организаций молодёжи, ветеранов и инвалидов.

При этом подавляющее большинство ОГО, осуществляющих правозащитные, мониторинговые, экспертные проекты, опирается на грантовую иностранную помощь в том случае, когда никаких возможностей финансирования их из государственного бюджета не предусмотрено. Очевидно, прямое финансирование из государственного бюджета организаций, имеющих целью контроль и корректировку деятельности властных институтов, в случае непрозрачного распределения бюджетных ресурсов может содержать риск искажения содержания выполнения ОГО этих функций. Несмотря на это, для повышения легитимности государственной политики целесообразно активно привлекать компетентные ОГО для её формирования.

Нормативно-правовое поле, способствующее расширению возможностей функционирования ОГО, интенсивно формируется в последние годы. Значительны нормативные улучшения условий коммуникации между органами государственной власти и ОГО. Одновременно практика использования ОГО нормированных процедур не является системной и результативной относительно содержания государственной политики.

На сегодня нормированы процедуры проведения консультаций с общественностью органами исполнительной власти; общественной экспертизы деятельности органов

исполнительной власти. Впрочем, отчётность органов государственной власти касается преимущественно фактов их проведения, тогда как мониторинг влияния общественных консультаций и экспертиз, а также в целом общественного мнения на окончательные решения представляется проблематичным.

Уровень мотивации органов государственной власти к взаимодействию, как и ОГО к продуктивному сотрудничеству, недостаточен. Так, по данным экспертного опроса, среди причин неэффективности консультаций с общественностью, прежде всего, указываются следующие причины: нежелание органов исполнительной власти учитывать предложения ОГО при проведении консультаций; низкое качество предложений ОГО; отсутствие надлежащего информирования о проведении консультаций; коррупция, которая мешает прозрачности принятия решений, и тому подобное [4].

Таким образом, необходимо преодоление следующих явлений: *во-первых*, коррумпированности, забюрократизованности органов государственной власти, *во-вторых*, общественной инертности, неготовности граждан отстаивать свои интересы и участвовать в политике.

В целом взаимодействие ОГО с органами государственной власти осложняется в силу следующих факторов:

- использование ОГО в политическом процессе; искусственная активизация в избирательный период в отстаивании интересов, прав, запросов не граждан, а партийно-политических сил, частных и корпоративных интересов финансово-промышленных групп, должностных лиц государственных органов и органов местного самоуправления;
- создание имитационных общественных движений и инициатив, которые с использованием ОГО маскируются под стихийные реакции групп граждан, недовольных действиями или решениями органов государственной власти;
- недостаток приемлемых финансовых, кадровых, организационных возможностей ОГО, фиктивность значительного количества ОГО, несоответствие содержания деятельности заявленным уставным задачам и др.;
- систематическое игнорирование со стороны органов государственной власти при принятии окончательных решений как общественного мнения в целом, так и позиций ОГО, высказанных в процессе консультаций, в проведённых экспертизах, мониторингах, слушаниях и тому подобное;
- дискредитация потенциально эффективных процедур консультаций с общественностью, общественной экспертизы, слушаний и др. Это касается непрозрачности подбора тех ОГО, которые привлекаются к консультациям с общественностью, а также их низкой результативности, поскольку предложения и рекомендации в основном не подвергаются тщательному анализу и не учитываются;
- предоставление формализованных ответов на информационные запросы в органы государственной власти, безосновательных отказов в предоставлении информации, а также ненадлежащее и неполное её обнародование;
- наполнение сайтов органов государственной власти преимущественно информацией о фиксации создания общественных советов, проведения слушаний, экспертиз, а не их вклада в содержание принятых решений или их корректировки;
- несимметричность практики социального диалога, участия его сторон. В переговорных процессах профсоюзная сторона уступает рычагам влияния органов государственной власти и стороны работодателей.

Выводы. Итак, открытым остаётся вопрос эффективности принятых нормативно-правовых актов, их совершенствования путём внедрения «работающих» процедур, вместе с усилением ответственности органов государственной власти и их должностных лиц за соблюдение законодательства. Следующим этапом должно стать совершенствование процедур, обеспечивающих практику учёта органами государственной власти позиций общественности, закреплённые принципы открытости, прозрачности, подотчётности.

Эффективная модель взаимодействия ОГО с органами государственной власти требует:

- обеспечения информационной открытости со стороны органов государственной власти, своевременное информирование о подготовке политических решений;

- дальнейшего совершенствования нормативно-правового поля, устранения его просчётов и пробелов, что должно обеспечить результативность процедур консультаций с общественностью, полноценное осуществление общественного контроля, общественных экспертиз, в том числе антикоррупционной экспертизы нормативно-правовых актов;

- расширения границ и содержания общественного контроля над деятельностью органов государственной власти, создания дополнительных механизмов эффективного контроля общественности в сферах, не имеющих надлежащего правового регулирования;

- охвата механизмами общественного контроля общественной экспертизы, мониторингов, консультаций с общественностью по вопросам, имеющим первостепенное значение для общества. Это, прежде всего, оценка эффективности соблюдения законодательства, использования бюджетных средств, принятия решений органами государственной власти в сфере регуляторной политики, выполнения государственных программ, программ развития, стратегических документов, планов, программ развития сфер, отраслей, регионов и т. п.;

- обеспечения надлежащих условий для выполнения мониторинговых функций ОГО по соблюдению законодательства в ходе предвыборной кампании и избирательного процесса, действий органов государственной власти, политических партий, СМИ, избирательных комиссий;

- активизации ОГО мероприятий, связанных с осуществлением информационно-просветительских, экспертно-аналитических, правозащитных функций, стимулированием общественной активности, повышением гражданской компетентности, в частности, специальных навыков взаимодействия с органами государственной власти и осведомлённости по определённым законодательством процедурам;

- достижения равноудалённости профсоюзных организаций от двойного воздействия государственных институтов и организаций работодателей, что требует использования всех возможностей в формате социального диалога и вне его.

Эффективность взаимодействия ОГО с органами государственной власти требует неформализованного отношения и привлечения административных, организационных, финансовых, кадровых ресурсных возможностей органов государственной власти, их синхронизированной работы.

Список использованных источников

1. Мотрошилова Н. В. О современном понятии гражданского общества / Н. В. Мотрошилова // Вопросы философии. – 2009. – № 6. – С. 12-32.
2. Котенко Т. В. Взаємодія місцевого самоврядування та громадянського суспільства: функціональний аналіз / Т. В. Котенко // Бюлетень Міністерства юстиції України. – 2012. – № 4. – С. 141-148.
3. Орлова О. В. Понятие и предпосылки возникновения и развития гражданского общества в России / О. В. Орлова // Государство и право. – 2013. – № 7. – С. 19-26.
4. Щодо активізації взаємодії організацій громадянського суспільства із органами державної влади: аналітична записка / Нац. ін-т стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/881/>. – Назва з екрану.
5. Business Continuity International [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bc-international.ru. – Назва з екрану.

УДК 35.075.5

ЕФЕКТИВНЕ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ

ЛАВРИЩЕВА М. В.,
канд. держ. упр., доц. каф. менеджменту
невиробничої сфери Донецького
державного університету управління

У статті викладено специфіку стратегічного планування в органах державної влади; визначено основні причини, що зумовлюють впровадження механізмів стратегічного планування у державних органах; визначені основні компоненти середовища безпосереднього впливу на державний орган; наведені аспекти внутрішнього середовища державної організації; визначено етапи процесу вибору стратегії державного органу; обґрунтовані передумови успішної реалізації стратегічних планів органів державної влади.

Ключові слова: стратегічне планування в діяльності органів державної влади; орган державної влади; Державна організація; стратегічний план; стратегія.

В статье изложена специфика стратегического планирования в органах государственной власти; определены основные причины, обуславливающие внедрение механизмов стратегического планирования в государственных органах; определены основные компоненты среды непосредственного влияния на государственный орган; приведены аспекты внутренней среды государственной организации; определены этапы процесса выбора стратегии государственного органа; обоснованы предпосылки успешной реализации стратегических планов органов государственной власти.

Ключевые слова: стратегическое планирование в деятельности органов государственной власти; орган государственной власти; государственная организация; стратегический план; стратегия.

The article describes the specifics of strategic planning in public authorities; identified the main reasons for the introduction of strategic planning in government agencies; identifies the main components of the environment direct impact on the public body; there are aspects of the internal environment of public organizations; identifies stages of the process of choosing the strategy of the public body; substantiated precondition for the successful implementation of strategic management plans of public authorities.

Keywords: strategic planning in the activities of public authorities; public authority; governmental organization; strategic plan; strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах проведення в Україні адміністративної реформи однією з найактуальніших є проблема підвищення ефективності державного управління, а саме удосконалення системи діяльності органів державної влади на всіх рівнях. Проблема ефективної діяльності органів державної влади значною мірою залежить від правильно обраної та реалізованої стратегії діяльності органу, яка буде включати в себе шляхи ефективної роботи зі службовцями апарату. Реалізація такої стратегії здійснюється згідно з відповідним стратегічним планом діяльності органу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Над цією тематикою працювали такі науковці, як: І. Ансофф, Дж. М. Брайсон, П. Браун, Д. Л. Веймер і Е. Р. Вайнінг, В. Н. Данн, Л. А. Пал, Р. Вілсон, К. МакНамара та ін. Серед українських дослідників-науковців до теми стратегічного планування зверталися О. В. Берданова, О. Л. Валевський, В. В. Дорофієнко, В. В. Тертичка, Ю. П. Шаров.

Мета статті. Метою статі визначення специфіки стратегічного планування в органах державної влади, основних причини, що зумовлюють запровадження механізмів стратегічного планування в державних органах, визначення основні компоненти середовища безпосереднього впливу на державний орган та обґрунтування передумов успішної реалізації стратегічних планів органів державної влади.

Актуальність. Трансформаційні процеси в економіці України в останні роки роблять вкрай необхідним та невідкладним процес безперервного оновлення системи державного управління. Одночасно з цим загострюються проблеми непередбачуваності та нестабільності в державному управлінні. В таких умовах найактуальнішим постає завдання вироблення нової удосконаленої методології управління, орієнтованої на довгострокову перспективу.

Стратегічне планування в діяльності органів державної влади є об'єктивним підґрунтям ефективного функціонування обласних державних адміністрацій. Але місцеві органи влади та персонал державної служби ще не в повній мірі підготовлений до здійснення реформ в системі державного управління. Недостатня мотивація та інформованість державних службовців щодо використанні методів та інструментів стратегічного планування та певні бюрократичні перешкоди обумовлюють повільні темпи впровадження методики та практики стратегічного планування діяльності в органи державної влади.

Викладення основного матеріалу дослідження. Ефективне досягнення цілей стратегічного планування в діяльності органів державної влади залежить, насамперед, від специфіки стратегічного планування у органах державної влади. Специфіка стратегічного планування в діяльності органів державної влади виражається у таких моментах:

- стратегічне планування забезпечує одночасно своєчасну реакцію державних органів на динамізм зовнішнього середовища та пошук компромісу між його елементами у процесі прийняття багатоцільових рішень;

- запровадження і реалізація механізму стратегічного планування в діяльності органів державної влади наштовхуються на численні політичні обмеження, оскільки представники найрізноманітніших політичних лобістських організацій намагаються вплинути на діяльність державних органів;

- розробка і реалізація стратегій державних органів здійснюється у межах, які визначені державною політикою стратегій розвитку окремих сфер економіки, реформування управлінських систем різних рівнів, розв'язання соціальних проблем та досягнення визначених цілей;

- параметри і критерії, що мають бути досягнені у процесі реалізації стратегій державних органів, закріплюються законодавчо-нормативними актами;

- ресурсне забезпечення розробки і реалізації стратегій державних органів переважно визначається обсягом бюджетного фінансування;

- процес стратегічного планування діяльності органів державного управління орієнтований на підвищення якості продукції, управлінських, адміністративних, громадських послуг, на задоволення вимог і запитів «клієнта».

Необхідність використання концепції стратегічного планування у системі управління державними органами зумовлена її спроможністю забезпечити довгострокову результативність та ефективність. Серед основних причин, що зумовлюють доцільність запровадження механізмів стратегічного планування в державних органах, можна відокремити такі:

- приведення внутрішнього потенціалу державних органів у відповідність до вимог зовнішнього оточення;

- фокусування діяльності на певних кінцевих результатах і координування функціонування структурних підрозділів;

- здійснення декомпозиції цілей державних органів на відповідні підцілі, завдання та функції конкретних структурних підрозділів;

- забезпечення чіткого усвідомлення цілей діяльності організації та її структурних підрозділів менеджерами усіх організаційних рівнів та підвищення мотивації їх діяльності;

- забезпечення здатності державних органів до змін, стимулювання менеджерів до різноманітних обґрунтованих новацій, формування підходів, що орієнтуються на пошук переваг, пов'язаних із зовнішніми впливами, а не на традиційні захисні реакції;

- надання державним органам більшої керованості, оскільки за наявності стратегічних планів є змога постійного порівняння досягнутих результатів з поставленими цілями та коригування стратегії;

- формування державними органами влади свого іміджу та раціональне використання ресурсів.

Стратегічне планування не є універсальним типом управління, який забезпечував би державні органи набором рутинних правил, процедур і схем, це певна філософія або ідеологія

менеджменту, мистецтво, що передбачає стратегічне мислення. Структурно стратегічне планування можна представити як сукупність п'яти взаємопов'язаних управлінських процесів, що логічно впливають один з одного і між якими наявний стійкий зворотній зв'язок. Такими управлінськими процесами є: аналіз середовища; визначення місії і цілей; вибір стратегії; реалізація стратегії; оцінка і контроль реалізації стратегії.

Аналіз середовища є відповідним процесом стратегічного планування, оскільки для того, щоб визначити стратегію державних органів і застосувати її, керівництво повинно ретельно зважити всі фактори, що матимуть визначальний вплив на їх функціонування. Середовище державного органу складається з двох елементів: зовнішнього і внутрішнього середовища. Метою аналізу зовнішнього середовища є дослідження середовища непрямого впливу і середовища безпосереднього впливу на організацію. Діагностика середовища непрямого впливу на державний орган здійснюється шляхом оцінки та аналізу політичних, економічних, соціальних, технологічних, екологічних, культурних, міжнародних та інших факторів, що створюють загальні умови знаходження організації в зовнішньому середовищі і можуть сприяти або загрожувати її розвитку.

Під час вивчення різних елементів середовища непрямого впливу на державний орган слід враховувати два моменти. *По-перше*, всі елементи середовища непрямого впливу сильно взаємозалежні між собою. Тому їх вивчення й аналіз необхідно здійснювати системно, не тільки з відслідковуванням власне змін в окремому елементі, а й зі з'ясуванням того, як ці зміни відобразяться на інших елементах середовища непрямого впливу. *По-друге*, ступінь впливу окремих елементів середовища непрямого впливу на різні державні органи різний і залежить від сфери функціонування, розміру, значимості останніх.

Вивчення середовища безпосереднього впливу на державний орган має спрямовуватись на аналіз стану тих складових зовнішнього середовища, з якими цей державний орган безпосередньо взаємодіє. Основними компонентами середовища безпосереднього впливу на державний орган є: споживачі послуг, громадські організації, органи державної влади і місцевого самоврядування, постачальники товарів, робіт, послуг, партнери. Аналіз цих компонентів дає змогу встановити пріоритетність і доцільність діяльності державного органу, їх роль у задоволенні потреб та інтересів юридичних і фізичних осіб, у вирішенні соціальних та економічних проблем.

Внутрішнє середовище – це частина загального середовища в межах організації. Аналіз внутрішнього середовища державного органу розкриває ті можливості, потенціал, на які він може спиратись у процесі досягнення своїх цілей. Дослідження внутрішнього середовища державного органу доцільно здійснювати за такими основними зрізами: цільовим, функціональним, організаційним, кадровим, ресурсним, виробничим, маркетинговим, організаційної культури (табл. 1).

Для комплексного аналізу середовища функціонування державного органу, як і іншої організації, може використовуватися метод SWOT-аналізу, PEST-аналізу, які допомагають виявити сильні і слабкі сторони внутрішнього середовища, загрози і можливості зовнішнього оточення та встановити лінії взаємозв'язку між ними, які в подальшому можуть використовуватись для формування стратегії державного органу. Важливими елементами стратегічного менеджменту в державному органі влади є визначення місії та цілей. Цей процес містить три підпроцеси: формування місії державного органу; визначення довгострокових цілей; встановлення короткострокових цілей.

У спеціальній літературі місія організації розглядається в широкому і вузькому розумінні. В широкому розумінні місія – це філософія і призначення, зміст існування державних органів. У вузькому розумінні місія – це сформульоване твердження стосовно того, для чого і з якої причини існує державний орган, тобто місія розуміється як твердження, що розкриває зміст існування державного органу, в якому виражається його відмінність від інших подібних організацій [1].

Місія державного органу визначається з урахуванням таких основних факторів: положень Конституції, законодавчих і нормативних актів; пріоритетів державної політики та механізмів реалізації економічних соціальних цілей суспільства; тенденцій розвитку державних управлінських, адміністративних, громадських послуг; вимог споживачів державних послуг.

Таблиця 1

**Аспекти внутрішнього середовища державної організації
та основні напрями їх дослідження**

<i>Аспекти внутрішнього середовища держорганізації</i>	<i>Напрями дослідження елементів зовнішнього середовища державної організації</i>
Цільовий зріз	- встановлення відповідності цілей, що реалізуються державною організацією нормативним закріпленням; - аналіз закріплення діагностованих цілей за структурними підрозділами; - визначення науково обґрунтованих і підтриманих громадськістю цілей; - оцінювання узгодженості та взаємодоповнюваності цілей.
Функціональний зріз	- аналіз функцій, закріплених в установчих документах державного органу; - оцінювання диференціації та фіксування функцій у положеннях про структурні підрозділи; - встановлення рівня відповідності функцій, закріплених положенням про структурні підрозділи, функціям і завданням, визначених у положеннях та статутах державної організації;
Організаційний зріз	- визначення типу побудови організаційної структури; - оцінювання ефективності комунікативних процесів; - аналіз розподілу прав і відповідальності; - аналіз процедури делегування повноважень; - оцінювання ефективності організаційних зв'язків між структурними підрозділами та ланками управління.
Кадровий зріз	- оцінювання якісного складу кадрів; - аналіз механізмів добору, навчання, просування кадрів; - перегляд критеріїв оцінки результатів праці; - оцінювання механізмів мотивації працівників
Ресурсний зріз	- аналіз механізму добору постачальників товарів, робіт, послуг; - оцінювання ефективності механізму залучення додаткових фінансових ресурсів; - оцінювання рівня забезпеченості організації ресурсами; - аналіз ефективності використання усіх видів
Виробничий зріз	- аналіз технології надання послуг (виробництва продукції); - визначення ефективності здійснення досліджень і розробок; - аналіз запровадження нових методик, технологій, форм обслуговування; - оцінювання ефективності використання матеріально-технічної бази
Маркетинговий зріз	- аналіз реалізації стратегії просування послуг на ринку; - оцінювання іміджу, репутації організації; - аналіз процедури налагодження зворотного зв'язку зі споживачами послуг (товарів); - дослідження запровадження нових видів послуг, форм обслуговування;
Зріз організаційної культури	- дослідження ставлення до споживачів послуг та працівників; - визначення цінностей і норм, що визначається всіма працівниками організації; - перегляд критеріїв стимулювання працівників та просування їх по службі; - діагностування «клімату» у колективі;

Значення місії державного органу полягає в тому, що вона:

- формує уяву суб'єктів зовнішнього середовища про те, що таке організація, до чого вона прагне і як;
- сприяє чіткому усвідомленню всіма працівниками загальної мети і призначення організації та координації діяльності всіх її структурних підрозділів у одному напрямі;
- задає тон у формуванні певного соціально-психологічного клімату в органі державної

влади, оскільки через неї до працівників доводиться філософія організації, цінності і принципи, що лежать в основі функціонування державного органу;

- є основою для визначення і погодження цілей державного органу;
- визначає загальні підходи до розподілу ресурсів державного органу і формує основу для оцінки їх використання;

- розкриває для працівників сутність і зміст їх діяльності та дає змогу застосовувати ширший набір прийомів мотивації. Дуже важливо, щоб місія була сформульована якомога чіткіше, зрозуміла всім суб'єктам, які взаємодіють з державним органом, а особливо їх працівникам.

Загальні напрями функціонування державного органу, визначені його місією, конкретизуються в цілях, що фіксують той конкретний стан, до якого в кожний момент часу прагне державний орган. Процес цілевиявлення має дуже важливе значення у структурі стратегічного планування державного органу, оскільки цілі є відправною точкою планування діяльності, побудови організаційної структури, формування системи мотивації та оцінки результатів діяльності окремих працівників, структурних підрозділів, державної організації в цілому.

Управлінська цінність цілей забезпечується шляхом дотримання у процесі їх формування таких двох вимог: *по-перше*, цілі мають максимально повно відобразити призначення та охоплювати всі аспекти діяльності державного органу, *по-друге*, цілі повинні бути визначені в кількісних та вимірних показниках і містити граничні значення, яких необхідно досягти. Відповідно до цього встановлення цілей слід розглядати як керівництво до дії: яких результатів і коли необхідно досягти і хто за це відповідає.

Система цілей державних органів включає стратегічні, тактичні та оперативні цілі. Стратегічні цілі державних органів визначаються положеннями законодавчих, нормативних актів, програмними документами діяльності органів державної виконавчої влади та правовими актами, прийнятими органами місцевого самоврядування. Тактичні цілі конкретизують та деталізують стратегічні в часі (коли виконувати) та просторі (хто і що виконує). Оперативні цілі визначають зміст і характер повсякденної діяльності структурних підрозділів державних органів та їх працівників. Державний орган ставить декілька предметних і формальних цілей (табл. 2).

Таблиця 2

Предметні і формальні цілі державного органу

Види цілей	Зміст цілей
Предметна ціль	- здійснити визначене державною політикою на практиці; - якомога краще реалізувати організаційні цілі; - забезпечувати зміст і якість послуг та швидкість і надійність їх надання
Формальні цілі	- постійно тримати в полі зору запити, інтереси споживачів управлінських послуг в якісному, кількісному просторовому і часовому відношенні; - задовольняти інтереси платників податків: державний орган зобов'язаний працювати з мінімальними витратами при збереженні ефективності; - сприяти тому, щоб працівники, незважаючи на нормативну регламентацію, мали можливість для самореалізації у процесі своєї діяльності

Між цими чотирма цілями є суперечність, тому державні органи повинні здійснювати постійне їх погодження у процесі пошуку компромісу. Враховуючи це, німецькі фахівці Клаус Ердманн, Вольфганг Шефер, Ерхард Мундхенке цілі державного органу представили у вигляді «магічного чотирикутника» управління (рис. 1).

Цілі державного органу можна класифікувати на коротко- і довгострокові, кінцеві і проміжні, цілі різних рівнів управління. Ще одним етапом стратегічного менеджменту є розробка стратегії державного органу. Стратегія – це довгостроковий, якісно визначений напрям розвитку організації, що стосується сфери, засобів і форм її діяльності, системи взаємовідносин усередині організації, а також позиції організації в навколишньому середовищі, що приводить організацію до її цілей. Таке розуміння стратегії виключає детермінізм у поведінці державних органів, що є відголоском надмірної централізації в управлінні ними.

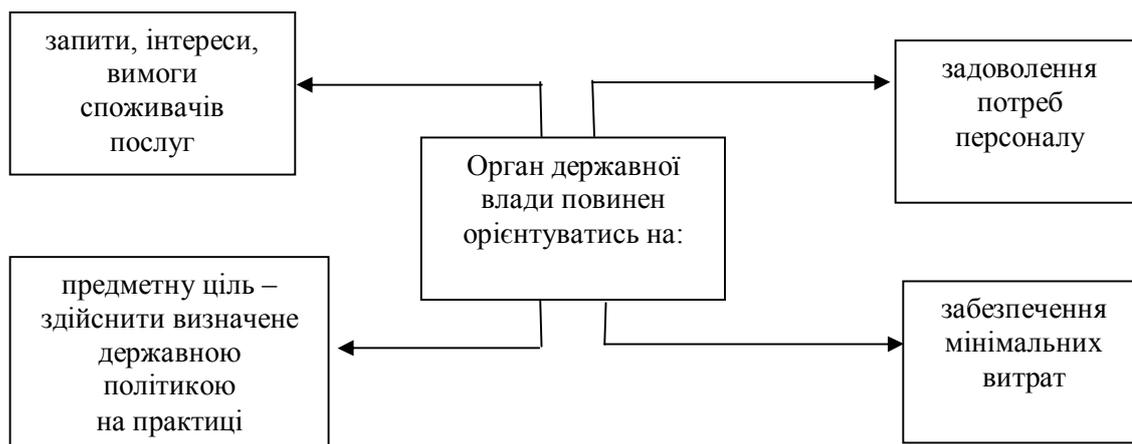


Рис. 1. «Магічний чотирикутник» управління органу державної влади

Визначаючи напрям розвитку, стратегії державного органу залишають свободу вибору з урахуванням ситуації, що змінюється, несуть у собі можливість отримання переваг від змін у середовищі функціонування.

Стратегії притаманні довгостроковість та впровадження інновацій. Основне завдання, яке вирішує стратегія, – впровадження інновацій та змін в організації шляхом розподілу ресурсів, адаптації до зовнішнього середовища внутрішньої координації та передбачення майбутніх змін у діяльності. На формування стратегій державних органів впливають багато факторів, набір і взаємодія яких має специфічний характер для кожного з них.

До основних факторів, що впливають на формування стратегії державного органу, можна віднести такі:

- стан розвитку сфери позиція державного органу в ній; цілі державного органу;
- потреби клієнтів; наявність необхідних ресурсів; кадровий потенціал; зобов'язання державного органу за попередніми стратегіями; ступінь залежності від зовнішнього середовища; часовий фактор; цінності і культура державного органу.

Процес вибору стратегії державного органу, як і будь-якої державної організації, доцільно здійснювати у такі послідовні етапи. На першому етапі розроблення стратегії визначаються сильні та слабкі сторони організації; оцінюються можливості ресурсного забезпечення дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей; проводиться оцінка ризику з урахуванням виявлених можливостей і загроз. Процедура розробки стратегії державного органу повинна передбачати встановлення взаємозв'язку між різними напрямками його діяльності, послугами, що ним надаються, функціями, які реалізуються.

На другому етапі розроблення стратегії формуються стратегічні альтернативи, що враховують різний стан зовнішнього середовища, ресурсів державного органу та стратегічні цілі. Різних альтернатив може бути достатньо багато, але на практиці вони обмежуються: потенційними можливостями державної установи (організації); її цілями; вимогами зовнішнього середовища.

Третій етап розробки стратегії полягає в оцінюванні відібраних стратегічних альтернатив. Оцінюючи стратегічні альтернативи, необхідно визначити, чи вплинуть вони на гнучкість державного органу, посилять чи послаблять ступінь його вразливості, чи забезпечать можливість використати ефект синергії або перетворять його на гальмо розвитку тощо. Змінні, які характеризують стратегію і визначають її вибір, на практиці досить складно оцінити кількісно, їх взаємозв'язки погано прослідковуються, а оцінка ступеня невизначеності дуже ускладнена.

Можливі варіанти в стратегії державної установи (організації), як правило, не виключають один одного і можуть по-різному комбінуватись. На цьому етапі формування стратегії державний орган повинен оцінити перспективи свого розвитку за всіма напрямками і видами діяльності з огляду на те, яких вони вимагають витрат ресурсів, наскільки відповідають наявним стратегіям організації, чи дозволять повною мірою використовувати наявний потенціал і накопичений досвід, чи дають змогу здійснювати зміни функціональних і управлінських можливостей державної організації.

Четвертий етап розробки стратегії полягає у виборі однієї або декількох найкращих стратегій. Державний орган вибирає той варіант, який забезпечить якомога повніше задоволення потреб споживачів у якісних послугах, дасть можливість максимально використати наявний потенціал і накопичений досвід, вимагатиме менших витрат ресурсів. Основним завданням етапу виконання стратегії є формування необхідних передумов для успішної реалізації стратегії. У цьому зв'язку виконання стратегії – це проведення стратегічних змін у державному органі, які дозволили б перевести його в такий стан, в якому він буде готовий до реалізації стратегії.

Досвід функціонування організацій свідчить про необхідність дотримання у процесі реалізації стратегії таких основних правил:

- цілі, стратегії і плани повинні бути успішно доведені до працівників не тільки для поінформованості про роботу організації, а й задля неформального залучення у процес виконання стратегії;

- керівництво організації повинно своєчасно забезпечувати надходження всіх необхідних для реалізації стратегії ресурсів, мати план реалізації стратегії у вигляді цільових настанов та фіксувати досягнення кожної цілі.

Головна роль на стадії реалізації стратегії відводиться вищому керівництву, діяльність якого може бути представлена такими послідовними етапами:

- поглиблене вивчення стану середовища, цілей розроблених стратегій шляхом вирішення таких основних завдань: остаточне узгодження суті визначених цілей, вироблених стратегій, їх коректності і відповідності одна одній, а також стану середовища; більш широке доведення ідей стратегії і змісту цілей до працівників організації з метою створення передумов для залучення працівників у процес реалізації стратегії;

- прийняття рішень з приводу ефективного використання наявних в організації ресурсів. Важливим завданням, що має бути вирішене на цьому етапі, є приведення ресурсів у відповідність до стратегії, що реалізується;

- прийняття рішень з приводу організаційної структури. Проводиться аналіз відповідності наявної організаційної структури прийнятій до реалізації стратегії і, за необхідності, вносяться відповідні зміни в організаційну структуру організації;

- проведення необхідних змін у державному органі, без яких неможливо приступити до реалізації стратегії. Передумовою успішного проведення змін є: складання сценарію можливого спротиву змінам; проведення дій з метою послаблення прагнення до спротиву змінам; усунення або зведення до мінімуму реального спротиву; закріплення проведених змін;

- перегляд вищим керівництвом плану реалізації стратегії в тому випадку, якщо цього вимагають обставини, що знову виникають.

Оцінювання і контроль реалізації стратегії є логічно завершальним процесом у структурі стратегічного менеджменту. Цей процес покликаний забезпечити стійкий зворотний зв'язок між перебігом процесу досягнення цілей і власне самими цілями, що стоять перед державними органами. У спеціальній літературі наводиться певна послідовність етапів стратегічного контролю, яка може бути застосована у системі стратегічного планування державних органів [2].

Першим етапом стратегічного контролю є встановлення показників, за якими буде проводитись оцінювання реалізації стратегії. Вважається, що основними групами таких показників є: показники ефективності; показники використання людських ресурсів; показники, що характеризують стан зовнішнього середовища; показники, що характеризують внутрішньоорганізаційні процеси. Вибір показників слід здійснювати з урахуванням: необхідності встановлення пріоритетів серед показників; необхідності встановлення субординації часових переваг; пріоритетності інтересів окремих груп впливу в структурі показників.

Другим етапом системи стратегічного контролю є створення системи вимірювання і відслідковування стану параметрів контролю.

Третій етап системи контролю – порівняння реального стану параметрів контролю з їх бажаним станом. При такому порівнянні можливі три ситуації: реальний стан кращий за бажаний; реальний стан відповідає бажаному; реальний стан гірший за бажаний.

Четвертий етап – оцінка результату порівняння і прийняття рішення про коригування. Коли реальний стан параметрів контролю нижчий за його бажаний стан, необхідно виявити

причину цього відхилення і провести коригування в поведінці державного органу. Коригування може стосуватись як засобів досягнення цілей, так і самих цілей.

Коригування стратегії державного органу здійснюється за такою схемою:

- перегляд параметрів контролю, щоб з'ясувати, наскільки вибрані параметри контролю і визначений для них балансовий стан відповідають цілям державної установи (організації) та вибраним стратегіям. Якщо виявляється суперечність, проводять коригування параметрів, якщо ні переглядаються цілі;

- перегляд цілей. Для цього визначені цілі порівнюють з поточним станом середовища, в якому функціонує державний орган. У випадку, коли зміни в середовищі роблять неможливим досягнення цілей, останні повинні бути скориговані. Однак, якщо середовище дозволяє державному органу і далі йти до поставлених цілей, то процес коригування слід перенести на рівень стратегії;

- перегляд стратегії, щоб з'ясувати, чи не зумовили зміни в середовищі ситуацію, коли реалізація вибраної стратегії в подальшому ускладнюється, або вибрана стратегія вже не зможе привести організацію до поставлених цілей.

Якщо це не так, то причини незадовільної роботи державного органу слід шукати в її структурі або у системах інформаційного забезпечення, або ж у функціональних системах забезпечення діяльності. Коли тут все нормально, то причину неефективної роботи слід шукати на рівні окремих процедур, процесів, операцій, функцій. У цьому випадку коригування повинно стосуватись того, як працівники виконують свої функції, і спрямовуватись на удосконалення мотивації, підвищення кваліфікації кадрів, організації праці тощо.

Багатоаспектний характер діяльності державних органів, зорієнтований на досягнення комплексу взаємопов'язаних цілей, з одного боку, та необхідність забезпечити функціонування всіх структурних підрозділів державних органів у стратегічному режимі – з другого, зумовлює доцільність формування системи стратегій. У спеціальній літературі така система стратегій отримала назву «стратегічний набір». Враховуючи, що кожному конкретному державному органу притаманний свій набір відмінних характеристик та особливостей, специфічних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, кожен з них має свою конкретну систему стратегій. І хоча система стратегій кожного державного органу є по-своєму неповторною, можна провести деяку їх типологію та визначити загальні підходи до формування систем стратегій державних органів.

Діяльність державних органів характеризується значною специфікою, а тому до системи їх стратегій доцільно включити: загальні, функціональні, ресурсні, операційні стратегії. Загальні стратегії – це стратегії державного органу, що визначають напрями (стратегічні орієнтири) його розвитку в цілому, спрямовані на задоволення потреб споживачів у певних видах послуг та досягнення поставлених цілей.

Відповідно до того, що державний орган зазвичай спеціалізується на одному виді діяльності, в межах якого ним пропонуються послуги споживачам і реалізуються закріплені завдання, загальні стратегії його розвитку збігаються з діловими стратегіями. Організація взаємовідносин державних органів з контактними аудиторіями у форматі «підрядник – клієнт» зумовлює зосередження його уваги на формуванні пропозиції у вигляді послуг вищої якості.

На забезпечення створення цінності – здатності послуги задовольняти потреби, запити, інтереси споживачів (населення, організацій) – і зорієнтовані загальні стратегії державних органів. При цьому загальна стратегія покликана забезпечити формування моделі цінності послуг, що надаються державним органом. Модель цінності послуги розглядається з огляду на такі елементи: сприятлива якість, внутрішньо притаманні ознаки, зовнішні ознаки, ціна у вартісному виразі, негрошова ціна, час.

Внутрішньо притаманні ознаки послуги – це ті вигоди, що надаються споживачеві. Вони можуть бути розглянуті з огляду двох груп: основна послуга і додаткові послуги. При цьому основна послуга є базисом, або мінімальною вигодою, яку клієнт очікує від послуги. Цінність основної послуги підвищується через одночасну пропозицію додаткових послуг.

Зовнішні ознаки послуги пов'язані з кожною послугою, хоча вони існують поза основною послугою. Репутація, імідж, місце розташування державного органу в результаті підвищують цінність їх послуг для споживачів. Ціна є відображенням витрат, які здійснює споживач для одержання послуги. Вона включає ціну, що нараховується державним органом (у вигляді податку, прямої сплати за послугу), а також інші витрати, які має здійснити споживач

для одержання доступу до послуги. Відповідно до цього, цінність послуги визначається як «низька ціна». Тому державні органи можуть створювати суттєві цінності для споживачів, коли знижують ціни, не погіршуючи при цьому інших властивостей послуги.

Негрошова ціна – це будь-які, відмінні від фінансових, витрати, які повинен здійснити споживач для доступу й одержання послуги. Негрошові затрати включають час, витрачений на пошук послуги, або організації, незручну для клієнта процедуру надання послуги; час, витрачений на переїзд до місця одержання послуги і назад; час, витрачений на очікування і виконання послуги. Негрошова ціна також включає психологічні затрати, до яких можна віднести ризик і тривогу, які відчуються до, під час і після виконання послуги.

У моделі цінності послуг К. Хаксевер, Б. Рендер, Р. Рассел відокремили час, який при створенні цінності послуг розглядають у трьох аспектах: час для того, щоб одержати послугу; послуга, що дає змогу економити, як альтернатива іншій послугі; часовий горизонт, протягом якого послуга пропонує вигоди [3].

Державні органи також можуть створювати цінність для споживачів, покращуючи якість послуги. Тобто можна створювати цінність, проектуючи основу послуги так, щоб передбачити потреби споживачів і додаткові послуги, що цінуються ними. Формування моделі цінності послуг державного органу як основи реалізації останніми свого призначення та забезпечення конкурентоспроможності, покликані сприяти його загальній стратегії. Будь-яка загальна стратегія базується на обраних загальних конкурентних стратегіях, розгорнену характеристику яких дав М. Портер. Між загальними та загальноконкурентними стратегіями існує прямий зв'язок: обираючи загальноконкурентну стратегію, організація визначає те, у який спосіб вона планує досягти своїх стратегічних орієнтирів.

Передумовою виконання стратегічних планів, проектів та програм є тісний зв'язок та наступність стратегічних та оперативно-тактичних планів різного типу. Практична діяльність щодо виконання планів ґрунтується на налагодженні зворотного зв'язку, який дає змогу забезпечити керованість проходження стратегічного процесу в організації. Для успішної реалізації стратегічних планів керівництво органів державної влади повинно забезпечити такі передумови:

- формування стратегічно орієнтованої організації, яка спроможна застосовувати стратегічну діяльність з огляду на постійний організаційний розвиток;
- розробка відповідних планів та бюджетів для ресурсного забезпечення виконання стратегічних планів;
- забезпечення балансу між поточними та стратегічними видами діяльності;
- розробка необхідних технологій, операцій та процедур, які полегшують виконання стратегічних планів, формування необхідних організаційних планів, графіків тощо;
- розробка інформаційних і звітних систем, які сприяють налагодженню системи ефективного контролю за процесом реалізації стратегії;
- зв'язок системи мотивації та конкретних систем преміювання з безпосереднім досягненням стратегічних результатів;
- створення організаційної культури, яка відображає настанови на зв'язок між стратегією та успіхом діяльності;
- досягнення достатнього рівня керівництва, необхідного для подальшого розвитку стратегічного управління, а також орієнтація на аналіз та забезпечення позитивного досвіду, який з'явився під час реалізації стратегічних планів, проектів та програм

Безумовно, сучасний орган державної влади в Україні як організація ще не має достатньо повноважень і важелів для забезпечення таких передумов, проте їх імплементація може бути досягнута в міру демократизації системи державного управління та посилення його орієнтації на підвищення ефективності.

Список використаних джерел

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. Пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Дорофиенко В. В. Стратегическое управление / В. В. Дорофиенко, Я. И. Жеребьев, В. М. Лобас: учебное пособие. – Макеевка: ДонГАСА, 2000. – 206 с.
3. Хаксевер К. Управление и организация в сфере услуг / К. Хаксевер, Б. Рендер, Р. Рассел, Р. Мердик, 2-е изд. – СПб.: Издательство «Питер», 2002. – 752 с.

УДК 351.851

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДГОТОВКОЮ ОСВІТНЬО- ФАХОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЛЯ РИНКУ КВАЛІФІКАЦІЙ

ПАПАЗОВА О. М.,
канд. екон. наук, доц. кафедри вищої
математики Донецького державного
університету управління (ДонДУУ),
ТАРУСИНА Н. Е.,
ст. викл. кафедри інформаційних
технологій ДонДУУ

Проведено аналіз системи державного управління освітою України, вдосконалено організаційний механізм державного управління підготовкою освітньо-професійного потенціалу регіону відповідно до вимог ринку кваліфікацій.

Ключові слова: освітньо-професійний Потенціал; організаційний Механізм; державне управління; ринок кваліфікацій.

Проведён анализ системы государственного управления образованием Украины, усовершенствован организационный механизм государственного управления подготовкой образовательно-профессионального потенциала региона в соответствии с требованиями рынка квалификаций.

Ключевые слова: образовательно-профессиональный потенциал; организационный механизм; государственное управление; рынок квалификаций.

The author carried out the state management analysis of the education system of Ukraine, improved the organization mechanism of state management in educational and professional potential of the region according to market qualification requirements.

Keywords: educational and professional potential; organization mechanism; state management; qualification market.

Постановка проблеми. Забезпечення соціально-економічного зростання на основі розвитку конкурентоспроможної та інноваційної регіональної економіки, що базується на знаннях, потребує формування якісно нового освітньо-фахового потенціалу відповідно до кваліфікаційних вимог роботодавців на основі розробки профстандартів з використанням міжнародного досвіду та врахуванням національної специфіки. Недостатнє теоретичне обґрунтування, а також практична значущість проблеми удосконалення механізму державного управління освітньо-фаховим потенціалом регіону в умовах переходу розвинених країн світу до ринку кваліфікацій зумовлюють актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. З'ясування шляхів щодо вирішення проблеми розвитку системи освіти на основі удосконалення механізму державного управління нею проводили Ю. Комар [1], Г. Огаренко [2], В. Остапчук [3], О. Тертишна [4] та ін. На сучасному етапі відбувається подальший аналіз та моделювання організаційного механізму державного управління системою вищої освіти на основі атрибутивного підходу, культурно-інформаційного підходу, соціально-адекватного менеджменту, культурно-історичного підходу у відповідності до вимог суспільства «знань» [1; 5; 6].

Мета статті. Провести аналіз системи державного управління освітою України, удосконалити організаційний механізм державного управління підготовкою освітньо-фахового потенціалу регіону відповідно до вимог ринку кваліфікацій.

Викладення основного матеріалу дослідження. Система державного управління освітою України включає: Адміністрацію Президента; Верховну Раду; Кабінет Міністрів; Міністерство освіти і науки України; науково-методичні центри, інститути НАПН; управління освіти і науки; відділи освіти і науки; позашкільні навчально-методичні центри; вищі навчальні заклади III-IV

рівня акредитації; вищі навчальні заклади I-II рівня акредитації; професійно-технічні училища; обласні інститути післядипломної освіти; обласні позашкільні установи; районні, міські позашкільні установи; районні, міські позашкільні кабінети; дитячі дошкільні заклади; загальноосвітні школи та інші типи навчальних закладів; централізовані бухгалтерії.

Згідно зі статтею 12 Закону України «Про освіту» Міністерство освіти і науки України є центральним органом державної виконавчої влади, який здійснює керівництво у сфері освіти.

У зв'язку з цим воно бере участь у визначенні державної політики в галузі освіти, науки, професійної підготовки кадрів, розробляє програми розвитку освіти, її державні стандарти; встановлює державні стандарти знань із кожного предмета; визнає мінімальні нормативи матеріально-технічного, фінансового забезпечення закладів освіти; здійснює навчально-методичне керівництво, контроль за дотриманням державних стандартів освіти, державне інспектування; забезпечує зв'язок із закладами освіти, державними органами інших країн з питань, які входять до його компетенції; проводить акредитацію вищих та професійно-технічних закладів освіти незалежно від форм власності та підпорядкування, видає їм ліцензії, сертифікати; формує і розміщує державне замовлення на підготовку спеціалістів з вищою освітою; розробляє умови прийому до закладів освіти; розробляє проекти положень про заклади освіти, що затверджуються Кабінетом Міністрів України; організовує атестацію педагогічних і науково-педагогічних працівників щодо присвоєння їм кваліфікаційних категорій, педагогічних та вчених знань та ін. [7].

Структурними складовими Центрального апарату Міністерства освіти і науки України являються: Департамент управління справами; Департамент атестації кадрів вищої кваліфікації; Департамент вищої освіти; Департамент загальної середньої та дошкільної освіти; Департамент професійно-технічної освіти; Департамент економіки та фінансування; Департамент науково-технічного розвитку; Юридичний департамент; Управління міжнародного співробітництва та європейської інтеграції; Управління зв'язків з громадськістю та забезпечення діяльності Міністра (патронатна служба); Управління ліцензування, акредитації та нострифікації; Управління роботи з персоналом та керівними кадрами; Управління бухгалтерського обліку та звітності; Відділ внутрішнього аудиту; Спецсектор; Сектор з питань спеціальної перевірки; Сектор з питань безпеки життєдіяльності; Сектор інформаційно-технічного забезпечення та захисту інформації.

Департамент вищої освіти включає наступні відділи та сектори: відділ інформаційно-аналітичної роботи; відділ нормативного забезпечення вищої освіти; відділ педагогічної та післядипломної освіти; відділ університетської освіти; сектор доуніверситетської освіти; сектор військової та спеціальної освіти.

У межах своїх повноважень Департамент організовує виконання нормативно-правових актів, рішень колегії МОН, наказів і розпоряджень Міністра та його заступників, перспективних та робочих планів роботи і здійснює систематичний контроль за їх реалізацією. Департамент аналізує і узагальнює практику застосування законодавства з питань, що належать до його компетенції, розробляє нормативно-правове забезпечення вищої освіти.

До основних завдань Департаменту належить: провадження аналітично-прогностичної діяльності у сфері вищої освіти, визначення тенденцій її розвитку, впливу демографічної, етнічної, соціально-економічної ситуації, інфраструктури виробничої та невиробничої сфери; формування стратегічних напрямів розвитку вищої освіти, розроблення організаційного і правового механізму її функціонування з урахуванням науково-технічного прогресу та інших факторів; участь у формуванні та реалізації державної політики у сфері вищої освіти, координація роботи з питань вищої освіти центральних органів виконавчої влади, до сфери управління яких належать вищі навчальні заклади; оптимізація мережі вищих навчальних закладів і закладів післядипломної освіти та їх структурних підрозділів; формування пропозицій і розміщення державного замовлення на підготовку фахівців з вищою освітою; організаційна робота щодо інтеграції вищої освіти України в Європейський простір вищої освіти та ін. [8].

Основними принципами державної освітньої політики в Україні, відповідно до Закону України «Про освіту», є:

- доступність для кожного громадянина усіх форм і типів освітніх послуг, що надаються державою;

- рівність умов кожної людини для повної реалізації її здібностей, таланту, всебічного розвитку;

- гуманізм, демократизм, пріоритетність загальнолюдських духовних цінностей;
- органічний зв'язок із світовою та національною історією, культурою, традиціями;
- незалежність освіти від політичних партій, громадських і релігійних організацій;
- науковий, світський характер освіти;
- інтеграція з наукою і виробництвом;
- взаємозв'язок з освітою інших країн;
- гнучкість і прогностичність системи освіти;
- єдність і наступність системи освіти;
- безперервність і різноманітність освіти;
- поєднання державного управління і громадського самоврядування в освіті [9].

Державне управління системою освіти являє собою складну ієрархічну систему, яка включає декілька рівнів: рівень державного та громадського управління системою освіти; рівень регіонального управління системою освіти; рівень управління конкретними навчальними закладами; рівень управління та самоуправління навчально-пізнавальною та навчально-професійною діяльністю тих, хто вчиться.

Механізм державного управління освітою розглядають як відносно відокремлену сукупність взаємопов'язаних управлінських дій, що виконуються за певною технологією інститутами управління, їх підрозділами й посадовими особами і забезпечують встановлення та підтримку високого рівня якості освітніх послуг. Організаційну складову механізму державного управління розглядають у вигляді організаційної структури, яка становить форму упорядкованості служб і підрозділів суб'єкта господарювання, що забезпечує відповідність їх взаємодії.

В. Остапчук в своєму дисертаційному дослідженні організаційну складову механізму державного управління системою освіти розглядає як рівневу, яка включає концептуальний і тактичний рівні та структурну, що містить державне управління безперервною освітою, управління з боку навчального закладу, управління процесом навчання з боку самих суб'єктів навчання, що в свою чергу обумовлюється освітньою діяльністю галузевих міністерств (з приводу узгодження програм навчання, затвердження складу викладачів) та Міністерства освіти і науки, молоді та спорту, обласних державних адміністрацій (з питань загальних стандартів до навчальних планів з урахуванням профілю, вимог до кваліфікації викладачів, фінансування планів), господарюючих суб'єктів (з питань організації, управління та пропозиції), вищих навчальних закладів (з питань забезпечення виконання навчального плану, затвердження переліку дисциплін) [10].

Розвиток системи державного управління загалом відстає від розвитку системи освіти, оскільки у системі державного управління освітою відбуваються не системні, а локальні зміни, що ускладнює досягнення результатів у освітній галузі [11].

Значну роль в ефективності організаційного механізму державного управління освітою відіграють загальні закономірності управління до усіх його елементів, зокрема стосунки між суб'єктом і об'єктом управління. Особливістю сучасного державного управління є те, що об'єкт не тільки підпорядковується, але й відповідним чином впливає на органи влади, вимагає від них певних дій. Суб'єктами державного управління є не лише органи виконавчої влади, а й їх керівний склад. Сутність державного управління системою освіти розглядають в діагностиці стану освіти та своєчасному здійсненні необхідних управлінських впливів, якщо виявлені певні порушення в її функціонуванні.

В контексті побудови інформаційного суспільства, дієвість та ефективність функціонування системи вищої освіти відповідно до вимог постіндустріального суспільства можлива, якщо її розглядати не в якості об'єкта, а суб'єкта взаємодії в розбудові освітньо-інноваційного простору. Система вищої освіти є складною соціальною системою, спрямованою на стимулювання особистісного, професійного саморозвитку суб'єкта освітнього простору, розкриття та реалізацію ним свого творчого потенціалу.

Необхідною умовою побудови інформаційного суспільства є встановлення нових відносин між органами державного управління і сферою вищої освіти, які реалізуються в моделі державно-громадського партнерства та ефективної взаємодії між державними органами, вузами та іншими партнерами. Органами державного управління повинна підтримуватися

система взаємовідносин між роботодавцями і вузом, в основі якої лежить домовленість роботодавця про вимоги до випускника вузу. Це потребує створення спільних органів, до складу яких входили б представники органів державного управління, професійних асоціацій роботодавців, працівників вищої школи та студентів, для розробки і підписання угод про партнерство у підготовці кадрів, підвищенні кваліфікації працівників підприємств на базі вузів; визначення перспектив випереджаючої підготовки спеціалістів; розроблення національних проектів; сприяння підготовці висококваліфікованих спеціалістів [12].

Саме прояв суб'єктності у процесі взаємодії з державними, регіональними органами управління освітою з боку системи вищої освіти сприяє впровадженню освітніх інновацій у вигляді інноваційних підходів, концепцій, форм, принципів, методів щодо організації навчально-методичної, науково-навчальної та навчально-виховної роботи, студентського самоуправління в навчальних закладах, що сприяє розбудові інноваційного освітнього та освітньо-професійного простору на рівні вищого навчального закладу.

Впровадження суб'єктної парадигми у вищій освіті розкривається в орієнтації на становлення тих, хто навчається, суб'єктами професійного учіння, сприяє формуванню в них процесуальної, соціальної та професійної компетентностей. Це потребує докорінних змін змісту та організаційних форм усієї системи вищої освіти. Функціонування і розвиток освітньої системи здійснюється в освітньому процесі навчання та виховання людини, в навчальному педагогічному процесі. Освіта як процес не припиняється до кінця свідомого життя людини. Процес самоудосконалення, самовиховання, саморозвитку постійно видозмінюється за цілями, змістом, формами [13].

Однією із провідних детермінант розбудови системи вищої освіти в Україні є її входження в європейський освітній простір, що потребує створення освітнього інформаційного простору країни відповідно до вимог науково-технічного прогресу XXI сторіччя, світового та європейського ринку праці, зокрема ринку кваліфікацій. Серед причин послаблення інтелектуального потенціалу в нашій державі називають традиційну дидактичну парадигму навчання, орієнтовану на засвоєння об'єму знань, готових висновків науки і способів дій.

Відповідною до традиційної моделі освіти, що базується на знаннево-орієнтованій парадигмі, є централізована модель механізму державного управління освітою (суб'єкт державного управління системою освіти, об'єкт державного управління – система неперервної освіти та процес державного управління системою освіти як об'єктом державного управління у вигляді контролю та зворотного зв'язку для більшої ефективності її функціонування) [14, с.111].

У відносинах «суб'єкт-об'єкт» використовуються субординаційні відносини, які передбачають різні види підпорядкування, що виражають ієрархічну залежність між об'єктами і суб'єктами державного управління. Метод субординації, посилений авторитарним стилем керівництва, є ефективним для організацій у несприятливих, екстремальних та кризових умовах. Саме в суб'єктній парадигмі освіти замість засвоєння суми знань, умінь та навичок вирішується завдання побудови образу світу, розвиток пізнавальної мотивації, формуються знання у вигляді гнучких систем, придатних для застосування у різних життєвих ситуаціях.

Побудова суб'єкт-суб'єктних відносин між керуючою системою та «підпорядкованою» в освітньому просторі призводить до зміни в моделі державного управління від централізованої до синтезу елементів централізації і децентралізації, або взагалі до децентралізованої, тому що прояв творчого потенціалу, суб'єктності є в неможливим освітньому просторі в межах централізованої моделі управління.

Удосконалення організаційного механізму державного управління підготовкою освітньо-фахового потенціалу для ринку кваліфікацій в системі вищої освіти передбачає перехід до децентралізованої або моделі синтезу елементів централізованого і децентралізованого державного управління системою вищої освіти, які передбачають участь громадських, незалежних, недержавних, неприбуткових організацій в моніторингу та оцінці розроблених профстандартів, їх відповідності даному ринку.

До таких організацій, зокрема відноситься Аналітичний Центр «Бюро економічних та соціальних досліджень», який створено з метою сприяння освітній, науковій, аналітичній та просвітницькій діяльності. Бюро об'єднує зусилля своїх членів для моніторингу та оцінки соціально-економічного розвитку, сприяння нормотворчій діяльності всіх гілок влади, підтримки реформ. Аналітичний центр «Бюро економічних і соціальних досліджень» входить

у склад Асоціації регіональних аналітичних центрів, яка здійснює свою діяльність у більшості регіонів України.

Основною метою діяльності даної Асоціації є: визначення спільності цілей по сприянню у створенні сприятливих умов для розвитку підприємництва у регіонах шляхом проведення роботи, спрямованої на вивчення стану підприємницького середовища, основних тенденцій його розвитку, а також визначення перешкод для ведення бізнесу, підготовка рекомендацій щодо їх усунення; відстеження результатів ефективності державної підтримки розвитку малого і середнього підприємництва, в тому числі результативності регуляторних актів, прийнятих місцевими органами виконавчої влади та підготовка пропозицій щодо удосконалення програм підтримки і розвитку підприємництва за результатами аналізу стану їх виконання; підвищення рівня кваліфікації людських ресурсів та інші.

Особливістю удосконалення організаційного механізму державного управління підготовкою освітньо-фахового потенціалу для ринку кваліфікацій є участь наукових установ, роботодавців, асоціацій роботодавців, Конфедерації роботодавців в розробці профстандартів.

Основною метою створення та діяльності Конфедерації є представництво і захист інтересів роботодавців та їх об'єднань у економічних та соціально-трудових відносинах, захист їх законних прав та інтересів, координація та консолідація дій членів Конфедерації для досягнення позитивних результатів їхньої діяльності та посилення їх впливу на процес формування соціально-економічної політики, вдосконалення соціально-трудових відносин та розвитку соціального партнерства в Україні.

Членами Конфедерації роботодавців України є Всеукраїнське об'єднання обласних організацій роботодавців підприємств металургійного комплексу «Федерація металургів України»; Всеукраїнське об'єднання обласних організацій роботодавців підприємств машинобудівної та металообробної галузей «Металіндустрія – Україна»; Федерація роботодавців гірників України; Федерація роботодавців транспорту України; Всеукраїнське об'єднання обласних організацій роботодавців у сфері телекомунікаційних та інформаційних технологій та інші.

Так, Федерація металургів України являє собою всеукраїнське об'єднання обласних організацій роботодавців підприємств гірничо-металургійного комплексу. Учасниками Федерації є найбільші компанії галузі: МЕТІНВЕСТ, Індустріальний Союз Донбасу, ІНТЕРПАЙП, ЕВРАЗ України, АрселорМіттал Кривий Ріг, ФЕРРЕКСПО та інші.

Основними принципами діяльності Конфедерації роботодавців є наступні: принцип самоврядування; принцип незалежності; принцип аполітичності; принцип демократичності; принцип добровільності; принцип відповідності. Принцип відповідності проявляється в здійсненні діяльності Конфедерацією роботодавців України відповідно до задекларованих цілей та завдань, основними з яких є підвищення конкурентоздатності вітчизняних підприємств, представництво та захист інтересів роботодавців у реалізації економічної та податкової політики, у взаємовідносинах з державними монополіями, соціально-трудових взаємовідносинах тощо. Структура Конфедерації побудована за галузевим принципом зі збереженням самостійності членів, що делегують частину своїх прав Конфедерації для вирішення загальнонаціональних питань.

Основними напрямками діяльності Конфедерації роботодавців України зазначені наступні: підвищення конкурентоспроможності бізнесу; реформування соціально-трудових взаємовідносин; розвиток громадянського суспільства; міжнародна співпраця; розбудова організації.

Конфедерація роботодавців України на сучасному етапі свого функціонування вважає за необхідне реформування системи підготовки кадрів з метою її приведення у відповідність сучасним викликам. При цьому проводити реформи потрібно системно і спільними зусиллями держави, громадськості, бізнесу з використанням міжнародного досвіду та врахуванням національної специфіки. Що вкрай необхідно для побудови конкурентоспроможної та інноваційної національної економіки, яка буде базуватися на знаннях відповідно до Лісабонської стратегії в рамках реалізації задач Копенгагенського процесу.

Науковою установою, що займалася розробкою профстандартів в Україні відповідно до вимог ринку кваліфікацій, стала Державна установа Науково-дослідний інститут соціально-трудових відносин Міністерства соціальної політики України. У вирішенні чисельних проблем наукового обґрунтування професійно-кваліфікаційної діяльності відповідно до міжнародних

стандартів співпрацювала з Інститутом регіональних досліджень НАН України; Відкритим міжнародним університетом розвитку людини «Україна»; Академією праці і соціальних відносин Федерації профспілок України; Українським державним науково-дослідним інститутом медико-соціальних проблем інвалідності МОЗ України; Київським національним економічним університетом ім. Гетьмана; Гомельським державним університетом ім. Франциска Скорини тощо.

Одними із основних напрямків діяльності даної Державної установи були: експертиза та узагальнення пропозицій щодо змін до класифікатора професій; розроблення та погодження змін в професійних стандартах з організаціями; визначення напрямів підготовки та перепідготовки кадрів, заходи щодо більш ефективного використання професійно-кваліфікаційного складу працюючих; проведення наукових досліджень у сфері соціального партнерства; розв'язання колективних трудових конфліктів і запобігання їм; використання трудових ресурсів та перерозподіл робочої сили відповідно до структурної перебудови економіки, професійних ризиків, перспективного забезпечення удосконалення умов праці.

Зміст державно-громадського управління системою освіти становить діяльність суб'єктів за двома напрямками: забезпечення функціонування освітньої галузі і участь у розробці, прийнятті і реалізації нормативно-правової бази, взаємодія державних органів з громадськими об'єднаннями та органами, що сприяють гармонії, гуманізації та цивільно-правовому закріпленню різноманітних організаційних і організаційно-правових форм взаємовідносин учасників освітнього процесу, залучення сил і засобів юридичних і фізичних осіб; розвиток системи освіти, розробка і реалізація відповідних програм, у тому числі спрямованих на її модернізацію, удосконалення змісту, форм і методів освітньої діяльності; підготовка, прийняття і впровадження нормативних документів, які мають стимулювати діяльність закладів освіти, а також управління ними [15].

Основними ознаками державно-громадської моделі управління вищою освітою в умовах переходу до ринку кваліфікацій є: демократизація освітнього процесу і залучення до управління вищою школою органів студентського самоврядування, громадськості; громадський контроль за розвитком освіти, її якістю, соціальним захистом учасників навчально-виховного процесу; активна діяльність громадських рад з освіти і науки національного, регіонального і місцевого рівнів; широка підтримка інноваційного розвитку освіти через цільові програми, пріоритетне фінансування інноваційних проектів, впровадження новітніх технологій; об'єднання і партнерство громадськості навколо пріоритетних напрямів освіти тощо [16].

Метою функціонування державно-громадського управління регіональною системою освіти є її перетворення з моделі, що стабільно функціонує, на інноваційну [17].

Державно-громадське управління системою вищої освіти сприяє зменшенню централізованого контролю над академічною та дослідницькою діяльністю ВНЗ, розширенню їх відповідальності й автономії; розвитку національних, незалежних від держави управлінських структур, органів для оцінки ВНЗ; повноправній участі вищих навчальних закладів у процедурі оцінки та зміни цієї процедури таким чином, щоб звіт про самооцінку розглядався в зіставленні з висновками зовнішньої аудиторської оцінки; зростанню децентралізації управління вищою освітою; наданню широких владних повноважень органам студентського самоврядування.

Висновки з даного дослідження і напрямки подальших розробок у даному напрямку (з даної проблеми). Забезпечення економічної стабільності в країні взаємопов'язане з удосконаленням організаційного механізму державного управління підвищенням конкурентноздатності громадян на ринку кваліфікацій на основі удосконалення профстандартів, професійно-освітніх стандартів підготовки фахівців для провідних українських компаній в галузях чорної металургії, енергетики.

Удосконалення організаційного механізму державного управління підготовкою освітньо-фахового потенціалу для ринку кваліфікацій передбачає перехід до моделі синтезу елементів централізованого і децентралізованого державного управління системою вищої освіти в розробці профстандартів для ринку кваліфікацій, що передбачає участь Конфедерації роботодавців України, науково-дослідних установ Міністерства соціальної політики України, громадських, незалежних, недержавних, неприбуткових організацій в моніторингу та оцінці розроблених профстандартів, створення на їх основі освітньо-професійних стандартів підготовки фахівців для енергетики, чорної металургії – провідних галузей економіки України.

Список використаних джерел

1. Комар Ю. М. Наукові засади інноваційних механізмів державного управління підготовкою студентів управлінських спеціальностей: автореф. на здоб. наук. ступ. д-ра наук з держ. упр.: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / Ю. М. Комар – Донецьк: ДонДУУ, 2009. – 40 с.
2. Огаренко Г. Державне регулювання розвитку вищих навчальних закладів в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д. наук з держ. упр.: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / Г. Огаренко. – К.: НАДУ при Президентіві України, 2005. – 36 с.
3. Остапчук В. В. Механізми державного управління безперервною освітою в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. упр.: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / В. В. Остапчук. – Донецьк, 2006. – 19, [1] с.
4. Тертишина О. А. Проблеми кадрового забезпечення органів влади в умовах адміністративної реформи / О. А. Тертишина // Вища освіта України: теоретичний та науково-методичний часопис. – № 4, додаток 1: Безперервна освіта в Україні: реалії та перспективи. – Івано-Франківськ, 2008. – С. 39-41.
5. Луговий В. І. Управління освітою: [навч. посіб. для слухачів, аспірантів, докторантів спеціальності «Державне управління»] / В. І. Луговий. – К.: Вид-во УАДУ, 1997. – 302 с.
6. Бурега В. Соціально-адекватний менеджмент. В пошуках нової парадигми: монографія / В. Бурега. – К.: Академія, 2001. – 272 с.
7. Про вищу освіту: Закону України // ВВРУ. – 2002. – № 20. – Ст. 134.
8. Департамент вищої освіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mon.gov.ua/ua/departament/high/>
9. Зміст та структура державного управління освітою в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mobile.pidruchniki.com/1762082835540/pedagogika/zmist_struktura_derzhavnogo_upravlinnya_osvityu_ukrayini
10. Остапчук В. В. Механізми державного управління безперервною освітою в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. упр.: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / В. В. Остапчук. – Донецьк, 2006. – 19, [1] с.
11. Крецендер О. В. Психологічні умови підготовки підприємців до професійної діяльності у сфері торговельного бізнесу: дис...к. психол. наук: 19.00.10 / Крецендер Оксана Валеріївна. – К., 2009. – 339 с.
12. Діденко Н. Г. Теоретико-методологічні засади розробки та функціонування механізмів державного управління в системі соціального партнерства: автореф. на здоб. наук. ступ. канд. наук з держ. упр.: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / Н. Г. Діденко. – Донецьк, 2008. – 40 с.
13. Згуровський М. З. Методика побудови сценаріїв розвитку України з використанням SWOT-Аналізу / М. З. Згуровський, К. В. Переверза // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2009. – № 2. – С. 7-17.
14. Любчук О. К. Теоретико-методологічні засади функціонування та розвитку механізму державного управління неперервною освітою в Україні та її регіонах: дис. ... д-ра наук з держ. упр.: 25.00.02 / Любчук Ольга Костянтинівна. – Донецьк, 2011. – 468 с.
15. Гаєвська Л. Державно-громадське управління освітою: теоретичний аспект / Л. Гаєвська // Вісник НАДУ при Президентіві України. – 2007. – № 4. – С. 37-47.
16. Діденко Н. Г. Теоретико-методологічні засади розробки та функціонування механізмів державного управління в системі соціального партнерства: автореф. на здоб. наук. ступ. канд. наук з держ. упр.: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / Н. Г. Діденко. – Донецьк, 2008. – 40 с.
17. Тягушева О. Г. Розвиток механізмів державно-громадського управління регіональною системою освіти: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. упр.: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / О. Г. Тягушева. – Запоріжжя, 2009. – 20 с.

УДК 341.233.1

ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

ГОНЧАРОВА М. В.,
канд. екон. наук, ст. викл. каф.
фінансових послуг та банківської
справи Донецького державного
університету управління

На підставі обстеження існуючого досвіду організаційно-правового регулювання фінансового контролю визначено пріоритетні напрямки розвитку державного фінансового контролю в контексті забезпечення соціально-економічної безпеки України.

Ключові слова: соціально-економічна безпека; національна безпека; державний фінансовий контроль; організаційно-правове регулювання; Національна економіка; система державного регулювання; економічна незалежність; соціально-орієнтована політика.

На основі дослідження існуючого досвіду організаційно-правового регулювання фінансового контролю визначено пріоритетні напрямки розвитку державного фінансового контролю в контексті забезпечення соціально-економічної безпеки України.

Ключевые слова: социально-экономическая безопасность; национальная безопасность; государственный финансовый контроль; организационно-правовое регулирование; национальная экономика; система государственного регулирования; экономическая независимость; социально-ориентированная политика.

Based on the existing experience study of organizational and legal regulation of financial control it is defined the priority directions of state financial control in the context of social and economic security of Ukraine

Keywords: social and economic security; national security state financial control; organizational and legal regulation; national economy; the system of state regulation; economic independence; socially-oriented policy.

Постановка проблеми. Посилення конкуренції на вітчизняному та світових ринках, що зумовлено прагненням до стабільного розвитку ринкових відносин, інтеграцією у світовий економічний простір України, актуалізують проблему національної безпеки України в цілому та соціально-економічної безпеки зокрема. Однією з умов досягнення сталого розвитку є забезпечення соціально-економічної безпеки держави, тому перед Україною постала проблема створення інститутів і механізмів забезпечення її економічної безпеки. У вітчизняному законодавстві соціально-економічну безпеку визначено як стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню соціально-економічної безпеки присвятили свої роботи зарубіжні та вітчизняні вчені, а саме: М. Фрідман, Ю. Благова, О. Власюк, С. Літовченко, Ю. Сасенко, Ф. Евдокімова, П. Яницький, Г. Назарова, Г. Попович, І. Акімова, О. Філіпченко та багато інших.

Метою статті є визначення місця та ролі соціально-економічної безпеки в розвитку держави, аналіз та виокремлення пріоритетних напрямів розвитку державного фінансового контролю у контексті забезпечення соціально-економічної безпеки.

Вклад основного матеріалу дослідження. Ослаблення системи державного регулювання і контролю у фінансово-бюджетній сфері зумовило виникнення низки загроз соціально-економічній безпеці України, які не визначені у діючому законодавстві. До них належать: суттєве погіршення стану фінансово-бюджетної дисципліни; збільшення сфери та

обсягів фінансових порушень; недонадходження до бюджету значного обсягу податків, зборів та обов'язкових платежів; послаблення відповідальності у фінансово-економічній сфері; втрата державою координуючої функції у системі державного фінансового контролю. Їх врахування, при розбудові національної системи державного регулювання і контролю, дозволить створити ефективний механізм попередження і протидії реальним загрозам соціально економічній безпеці держави у фінансово-бюджетній сфері.

Безпека як система корінних, типових властивостей будь-якої країни втілює в собі усі сфери різних галузей життєдіяльності й розвитку людини, суспільства, держави і природи. В цілому, безпеку можна визначати як якісну характеристику об'єкта (системи), здатність об'єкта до існування і розвитку та його захищеність від внутрішніх та зовнішніх загроз. Місце, роль та пріоритет кожного елементів безпеки визначаються обставинами, що реально складаються на певний період часу всередині й зовні об'єкта. Зі зміною ситуації життєво важливого значення об'єктивно можуть набувати різні її властивості. При визначенні економічної безпеки національної економіки слід розмежувати поняття національної безпеки, економічної безпеки та економічної безпеки держави.

Державна безпека і національна безпека є однопорядковими поняттями з позиції горизонтальної структури, у вертикальній структурі державна безпека – один з рівнів національної безпеки. З точки зору національної економіки економічна безпека описує такий її стан, за якого забезпечується захист національних інтересів, стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, здатність до розвитку та захищеність життєво важливих інтересів людей, суспільства, держави. Під життєво важливими інтересами в даному контексті розуміють сукупність потреб, які забезпечують існування і прогресивний розвиток особистості, суспільства, держави.

Належний рівень економічної безпеки досягається здійсненням єдиної державної політики, підкріпленої системою скоординованих заходів, адекватних внутрішнім та зовнішнім загрозам. Без такої політики неможливо домогтися виходу з кризи, примусити працювати механізм управління економічною ситуацією, створити ефективні механізми соціального захисту населення. Зокрема, до основних принципів забезпечення економічної безпеки України відносять: [3].

- дотримання законності на всіх етапах забезпечення економічної безпеки;
- баланс економічних інтересів особи, сім'ї, суспільства, держави;
- взаємну відповідальність особи, сім'ї, суспільства, держави щодо забезпечення економічної безпеки;
- своєчасність і адекватність заходів, пов'язаних із відверненням загроз і захистом національних економічних інтересів;
- надання пріоритету мирним заходам у вирішенні як внутрішніх, так і зовнішніх конфліктів економічного характеру;
- інтеграцію національної економічної безпеки з міжнародною економічною безпекою [8].

Забезпеченням економічної безпеки національної економіки має перейматися комплексна система, яка має досить велику кількість напрямів. Для національної економіки України розрізняють наступні складові: макроекономічна, фінансова, зовнішньоекономічна, інвестиційна, науково-технологічна, енергетична, виробнича, демографічна, соціальна, продовольча безпека [7]. Концепція національної безпеки України пропонує лише один національний інтерес, що прямо стосується економічної безпеки України, а саме – створення самодостатньої соціально орієнтованої ринкової економіки. Саме створення самодостатньої соціально орієнтованої ринкової економіки передбачає втілення в життя пріоритетів, що запропоновані вище [2].

Гарантом захисту національних економічних інтересів повинна виступати держава. Однак в Україні ще відсутні чітко визначені національні економічні інтереси, не сформовано їхню цілісну систему. Це дає змогу урядовцям різних рівнів виправдовувати свої дії, запевняючи, що вони повністю відповідають національним економічним інтересам.

Для створення цілісної системи національних, економічних інтересів та їх ефективного функціонування насамперед необхідно: а) створити відповідну нормативну базу; б) проводити моніторинг національних економічних інтересів та їх моделювання; в) створити банк даних

щодо національних економічних інтересів; г) забезпечити баланс національних економічних інтересів та їх гармонійне поєднання.

Серед першочергових проблем забезпечення економічної безпеки є відстеження й оцінка рівня загроз пріоритетним національним інтересам, а отже їх взаємозалежність: розрахунок сумарного потенціалу, розкриття закономірності в системі «пріоритети національних інтересів – загрози». Загрозами економічній безпеці України слід вважати фактори, що безпосередньо чи у перспективі унеможливають або ускладнюють реалізацію національних економічних інтересів, створюючи перешкоди на шляху нормального розвитку економіки і безпеку незалежному державному існуванню та добробуту народу.

Загрози економічній безпеці України набули, на жаль, перманентного характеру і провокують її критичний стан за цілим рядом основних критеріїв. Тому завдання усіх суб'єктів національної економіки зараз полягає у створенні надійної системи блокування і упередження економічних загроз, яка б забезпечувала її стабільність та розвиток.

Виходячи з ситуації в українській економіці, а також з тенденцій, які спостерігаються в процесі її реформування, можна виділити основні внутрішні та зовнішні загрози економічній безпеці України.

Внутрішні загрози:

- відсутність на державному рівні розробленої концепції та системи економічної безпеки;
- низький рівень науково-технічного потенціалу, втрата лідерства на важливих напрямках науково-технічного розвитку;
- високий рівень зношеності матеріально-технічної бази багатьох економічних галузей, передусім матеріального виробництва;
- усунення держави від монополії у виробництві й реалізації алкогольних напоїв та тютюнових виробів, необґрунтована лібералізація зовнішньоекономічної діяльності;
- надто різка диференціація у доходах та споживанні населення, зростання рівня бідності, високий рівень безробіття; негативна, антисоціальна політика у сфері приватизації, що призводить до значного зниження вартості об'єктів приватизації; криміналізація економіки, зростання її «тіньового» сектора, поширеність організованої злочинності на ключові галузі економіки України; високий рівень корупції у державно-управлінській сфері; недосконалість законодавства у сфері економічних відносин та механізмів формування економічної політики; низький рівень заробітної плати, відсутність мотивації до праці тощо.

Загрози економічній безпеці у перспективі породжують стратегічні та національні ризики. Кожній загрозі відповідає певний ступінь ризику. Необхідність визначення ступенів ризику значною мірою зумовлена питанням визначення прийнятного рівня безпеки. Кількісний вимір різних видів загроз за рахунок визначення рівня ризиків дає можливість порівнювати ці види загроз між собою і, відповідно, визначати рівень безпеки – ступінь їх захищеності.

Ослаблення системи державного регулювання і контролю у фінансово-бюджетній сфері зумовило виникнення низки загроз соціально-економічній безпеці України, які не визначені у діючому законодавстві. До них належать: суттєве погіршення стану фінансово-бюджетної дисципліни; збільшення сфери та обсягів фінансових порушень; недонадходження до бюджету значного обсягу податків, зборів та обов'язкових платежів; послаблення відповідальності у фінансово-економічній сфері; втрата державою координуючої функції у системі державного фінансового контролю. Їх врахування, при розбудові національної системи державного регулювання і контролю, дозволить створити ефективний механізм попередження і протидії реальним загрозам соціально економічній безпеці держави у фінансово-бюджетній сфері.

Досвід країн ЄС засвідчує, що у сфері державного фінансового контролю створена і застосовується єдина професійна термінологія, використовується спільна для всіх країн система механізмів, процедур, підходів, методик та стандартів. На основі вивчення різних моделей системи державного фінансового контролю у країнах ЄС встановлено, що їхнім ключовими елементами є – внутрішнє фінансове управління і контроль, чітке розмежування функцій і завдань та визначена відповідальність керівників і посадових осіб, що є учасниками бюджетного процесу. Незалежність і об'єктивність служб та органів державного фінансового контролю забезпечується ефективно побудованою організаційно-функціональною системою державного управління [4]. Для запровадження позитивного досвіду країн ЄС при побудові ефективної системи державного фінансового контролю в Україні необхідно внести зміни у

законодавство, вдосконалити інституційне забезпечення, створити інформаційно-комунікативну систему в цій сфері та забезпечити її формування необхідними ресурсами.

Національна нормативно-правова база у сфері державного фінансового контролю характеризується недосконалістю основних положень, розрізненістю у підходах і принципах формування. Часті, не систематизовані зміни законодавства у цій сфері перешкоджають розвитку правової цілісної системи державного фінансового контролю. У Бюджетному кодексі України, який є основним регламентуючим законом щодо контролю у бюджетній сфері, міститься ряд прогалин з питань державного фінансового контролю, неточності та протиріччя у частині контролю за дотриманням бюджетного законодавства, які вимагають суттєвого опрацювання та внесення відповідних змін. Аналіз нормативно-правової бази, що застосовується в підрозділах внутрішнього фінансового контролю, засвідчує, що вона ґрунтується на різних підходах до процедур та механізмів, внаслідок чого порушується основний принцип єдності бюджетної системи України.

Окрім того, потребує вдосконалення організаційно-функціональна система державного фінансового контролю. Сьогодні в Україні право на здійснення контрольних, контрольно-ревізійних, наглядових, фіскальних і аудиторських функцій щодо бюджетних коштів, державного та комунального майна мають цілий ряд державних органів, які функціонують відокремлено один від одного, без формування цілісної системи державного фінансового контролю. Більшість функцій та повноважень у сфері державного фінансового контролю дублюються зовнішніми та внутрішніми органами й структурними підрозділами державного фінансового контролю. Відсутній чіткий, законодавчо встановлений розподіл функцій, процедур, а також не визначено механізм взаємодії та координації з питань державного фінансового контролю.

Для врегулювання зазначених проблем потрібно розробити системний законодавчий акт у сфері державного фінансового контролю в Україні, який стане фундаментом для розробки та прийняття комплексу підзаконних актів, інструктивних, регламентуючих документів, сучасних методологічних розробок, що й створить правову основу для формування цілісної системи державного фінансового контролю в Україні.

Відповідно до сучасних міжнародних стандартів, основними формами державного фінансового контролю є аудит та інспектування, які відрізняються між собою метою, способами, методами, об'єктами та суб'єктами здійснення. У діючому законодавстві України поняття «державний фінансовий аудит», виділяється як різновид державного фінансового контролю, а не як самостійна форма контролю, що є принциповою відмінністю від сучасних світових методологічних підходів. Як наслідок, потребують відповідного законодавчого та теоретико-методологічного уточнення терміни «форма фінансового контролю», «державний фінансовий аудит» та «інспектування» [5].

Серед фінансових порушень, що виявляються у бюджетних установах, найбільшими за кількістю та обсягами є незаконні витрати і недостачі державних ресурсів та нецільові видатки бюджетних коштів. Водночас, у зазначений період значно скоротилась кількість перевірок у бюджетних установах та зменшилась частка перевірених бюджетних установ в загальній кількості підприємств, які були охоплені контрольними заходами. Встановлено, що між кількістю перевірених бюджетних установ та кількістю бюджетних установ, в яких виявлено незаконні, нецільові витрати бюджетних коштів та недостачі ресурсів, існує тісна залежність. А саме, зменшення кількості перевірок стимулює збільшення кількості зазначених фінансових порушень в бюджетних установах.

Натомість порядок планування контрольно-ревізійної діяльності є недосконалим, оскільки значний обсяг фінансово-бюджетних операцій не підпадає протягом тривалого часу під інспектування чи державний фінансовий аудит, що створює сприятливі умови для вчинення фінансових порушень. Зазначену проблему доцільно вирішувати шляхом вдосконалення порядку проведення державних фінансових аудитів та інспектування, зосередивши контрольну діяльність на державних фінансових ресурсах. Запровадження в Україні аналізу та оцінки стану фінансово-бюджетної дисципліни на рівні внутрішнього фінансового управління та контролю і системи ризиків фінансових порушень дозволить охопити більшість фінансових операцій контрольними заходами [4].

Система показників звітності, що складає Головне контрольно-ревізійне управління є застарілою та характеризується недосконалістю. Звіти, які складаються Рахунковою палатою

лише надають інформацію про результати перевірки окремого напрямку, галузі або перевіреної організації, підприємства, установи. Місцеві органи влади не уповноважені складати звіти про контрольно-ревізійну діяльність. Як наслідок, неможливо отримати комплексну об'єктивну оцінку про стан фінансово-бюджетної дисципліни в державі.

Вирішити проблему можливо шляхом запровадження:

- єдиної форми звітності про стан фінансово-бюджетної дисципліни в державі, яку повинні складати всі учасники бюджетного процесу;
- щоквартального моніторингу стану фінансово-бюджетної дисципліни за розробленою системою показників у розрізі регіонів та загалом, на предмет її відповідності встановленим значенням індикаторів безпеки;
- системи попереджувальних та корегуючих заходів відповідними органами державного управління;
- розгляду у Верховній Раді України узагальнених результатів звітів про стан фінансово-бюджетної дисципліни, як складової звіту про виконання Державного бюджету України, що стане важливим кроком до підвищення відповідальності посадових осіб за вчинені фінансово-бюджетні порушення.

На законодавчому рівні не врегульована значна кількість питань, які стосуються державного фінансового контролю, що створює проблеми та перешкоди при встановленні відповідальності за фінансово-бюджетні порушення [4]. На практиці відповідальність за бюджетні правопорушення настає для всіх працівників установи, підприємства, організації, незалежно від їхнього відношення до вчинення бюджетного правопорушення, оскільки заходи впливу, згідно законодавства, застосовуються до юридичних осіб загалом, без відповідного визнання вини керівника або посадової особи. В державі не існує уповноважених органів чи посадових осіб, які б контролювали діяльність органів державного фінансового контролю. Унаслідок того, що згідно вітчизняного законодавства, упереджене, непрофесійне та неетичне виконання своїх повноважень посадовими особами органів державного фінансового контролю не є предметом відповідальності, до них застосовується презумпція невинності, що створює підґрунтя для корупційних дій з їхнього боку. Цей аспект необхідно врегулювати у морально-етичних нормах діяльності органів державного фінансового контролю та правових засадах встановлення відповідних видів відповідальності.

Для створення в Україні ефективної та дієвої системи державного фінансового контролю необхідне запровадження чіткої системи відповідальності у фінансово-бюджетній сфері, яка повинна складатися з двох взаємопов'язаних складових: відповідальність розпорядників та/або одержувачів бюджетних коштів і відповідальність уповноважених на фінансовий контроль органів влади. Загалом, існуючи проблеми у системі відповідальності слід вирішувати через глибинні організаційно-функціональні, структурні реформи системи державного фінансового контролю і розробку пакету змін у нормативно-правовій базі, що стосується відповідальності не лише порушень бюджетного законодавства, а й інших споріднених сфер.

Створення єдиної ефективної та дієвої політики у сфері державного фінансового контролю слід вирішувати на шляху розроблення Стратегії розвитку державного фінансового контролю в Україні. Стратегія має забезпечити стабілізацію бюджетної системи України, сприяти економічному зростанню держави та оздоровленню фінансово-кредитної сфери, а також зменшенню рівня корупції у бюджетній сфері. Виходячи з цього, розроблено стратегічні напрямки та завдання розвитку державного фінансового контролю у контексті забезпечення економічної безпеки України. Результатом впровадження Стратегії має стати нова ефективна система державного фінансового контролю, яка дозволить нейтралізувати реальні загрози економічній безпеці держави і забезпечить поліпшення стану фінансово-бюджетної дисципліни внаслідок створення дієвої системи відповідальності у фінансово-кредитній сфері та відновлення координуючої ролі держави, в результаті чого, бюджет отримає значні обсяги податкових і неподаткових надходжень.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Соціально-економічну безпеку можна визначити як суспільний інститут, що включає правову базу, систему правозастосування, організаційні структури і норми поведінки, що дозволяє узгодити і захищати інтереси громадян, суб'єктів господарювання, суспільства і держави в цілях спільного соціального відтворення і розвитку в умовах швидко мінливого середовища, протистояти загрозам. У

сучасних умовах ця безпека покликана забезпечити сталий розвиток економіки, подолання бідності та корупції, досягнення вищих соціальних стандартів, взаємовигідне співробітництво з міжнародними партнерами.

Механізм забезпечення соціально-економічної безпеки не може бути створений стихійно, на ринковій основі. Необхідний стратегічний центр, що формує замовлення на розробку методології, законопроектів, стратегічних планів та інших інструментів зміцнення національної та регіональної безпеки, підготовку та перепідготовку.

Ослаблення системи державного регулювання і контролю у фінансово-бюджетній сфері зумовило виникнення низки загроз соціально-економічній безпеці України, які не визначені у діючому законодавстві. До них належать: суттєве погіршення стану фінансово-бюджетної дисципліни; збільшення сфери та обсягів фінансових порушень; недонадходження до бюджету значного обсягу податків, зборів та обов'язкових платежів; послаблення відповідальності у фінансово-економічній сфері; втрата державою координуючої функції у системі державного фінансового контролю. Їх врахування, при розбудові національної системи державного регулювання і контролю, дозволить створити ефективний механізм попередження і протидії реальним загрозам соціально-економічній безпеці держави у фінансово-бюджетній сфері.

Досвід організаційно-правового регулювання фінансового контролю в західних державах свідчить про те, що в сучасних умовах ефективно економічний і політичний розвиток держави неможливий без ефективної системи державного фінансового контролю, яка відповідає рівню економічного і правового розвитку суспільства. Фінансовий контроль в бюджетній сфері покликаний ревізувати рух грошових коштів держави, забезпечувати необхідний обсяг надходжень до бюджету і позабюджетні фонди, сприяти зміцненню та розвитку доходної бази бюджету, сприяти раціональному витрачання бюджетних коштів.

Створення єдиної ефективної та дієвої політики у сфері державного фінансового контролю слід вирішувати на шляху розроблення Стратегії розвитку державного фінансового контролю в Україні. Стратегія має забезпечити стабілізацію бюджетної системи України, сприяти економічному зростанню держави та оздоровленню фінансово-кредитної сфери, а також зменшенню рівня корупції у бюджетній сфері. Виходячи з цього, розроблено стратегічні напрямки та завдання розвитку державного фінансового контролю у контексті забезпечення економічної безпеки України. Результатом впровадження Стратегії має стати нова ефективна система державного фінансового контролю, яка дозволить нейтралізувати реальні загрози економічній безпеці держави і забезпечить поліпшення стану фінансово-бюджетної дисципліни внаслідок створення дієвої системи відповідальності у фінансово-кредитній сфері та відновлення координуючої ролі держави, в результаті чого, бюджет отримує значні обсяги податкових і неподаткових надходжень.

Список використаних джерел

1. Власюк О. С. Україна: стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки – 2005 / За ред. О. С. Власюка. – К.: Знання України, 2005. – 608 с. (автору належать у підрозділі 3.5 Пріоритети бюджетного забезпечення і регулювання регіонального розвитку Удосконалення механізмів витрачання бюджетних коштів та Розбудова системи муніципального фінансового контролю в Україні. – С. 224-231.
2. Єщенко П. С. Сучасна економіка: навч. посібник. – К.: Вища школа, 2005. – 325 с.
3. Заблоцький Б. Ф. Перехідна економіка: посібник. – К.: ВД «Академія», 2004. – 512 с.
4. Іванова І. М. Державний фінансовий контроль у забезпеченні економічної безпеки України / І. М. Іванова // Стратегічна панорама. – 2011. – № 3. – С. 131-136.
5. Іванова І. М. Реформування системи державного фінансового контролю / І. М. Іванова // Фінанси України. – 2008. – № 6. – С. 145-150.
6. Іванова І. М. Стан та перспективи розвитку муніципального фінансового контролю / І. М. Іванова // Фінанси України. – 2010. – № 11. – С. 140-147.
7. Мунтян В. І. Економічна безпека України. – К.: КВІЦ, 1999. – 462 с.
8. Предборський В. А. Економічна безпека держави: монографія. – К.: Кондор, 2005. – 391 с.
9. European Union, European Union External Action, Eastern Partnership [Електронний ресурс]. – Режим доступу www.eeas.europa.eu/eastern/index_en.htm (accessed on 7th of February 2011)

10. In Focus: Implications of a Eurozone Break-up Euromonitor International 08 December 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://pottal.euromonitor.com/Portal/Pages/Magazine/WelcomePage.aspx>

11. Q&A: The Eurozone Debt Crisis Euromonitor International 15 November 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://pottal.euromonitor.com/Portal/Pages/Magazine/WelcomePage.aspx>

УДК 316.342.4

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОВРЕМЕННОГО СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

КИСЛЮК Е. В.,
канд. гос. упр., ст. препод. кафедры
менеджмента непроизводственной сферы
Донецкого государственного
университета управления

В статье исследованы теоретико-методологические основы современного социального развития государства. Проведен анализ макросоциологических теорий функционализма, конфликтуализма и исторического акционализма, что позволило определить особенности механизмов социального развития государства, с точки зрения рассмотренных концепций.

Ключевые слова: развитие; социальное развитие; время; исторический прогресс; функционализм; конфликтуализм; исторический акционализм; социальная политика государства.

У статті досліджено теоретико-методологічні основи сучасного соціального розвитку держави. Проведено аналіз макросоціологічних теорій функціоналізму, конфліктуалізму та історичного акціоналізму, що дозволило визначити особливості механізмів соціального розвитку держави, з точки зору розглянутих концепцій.

Ключові слова: розвиток; соціальний розвиток; час; історичний прогрес; функціоналізм; конфліктуалізм; історичний акціоналізм; соціальна політика держави.

The theoretical and methodological foundations of modern social development of the state are researched in this paper. The analysis of macro-sociological theories of functionalism, conflictuality and historical actionality, which allowed to determine the mechanisms of social development of the state, from the point of view of the considered concepts.

Keywords: development; social development; time; historical progress; functionalism; conflictuality; historical actionality; social policy.

Постановка проблемы. Накопление и рост проблем социального развития государства обусловлено отсутствием эффективной региональной политики в этой сфере. На государственном уровне принимается значительный круг правовых документов, направленных на обеспечение развития человеческого потенциала и социальной сферы, но их реализация на региональном уровне крайне ограничена или не осуществляется вовсе. Это касается демографического развития, развития социальной инфраструктуры, качества жизни населения, преодоления бедности, развития трудового потенциала и т. п. Социальная сфера играет важную роль в социально-экономическом развитии любого общества. В частности, она формирует нравственные и духовные ценности членов общества, является источником обеспечения здоровья нации, увеличения средней продолжительности жизни, улучшения демографической ситуации, отвлечения молодежи от пагубных привычек, снижения уровня преступности в

обществе, обеспечивает социальную стабильность, а также создает основу для научно-технического прогресса и способствует экономическому росту государства.

Анализ последних исследований. Теоретические аспекты социального развития, категории времени, исторического прогресса изучались различными социологическими школами и учеными, в частности, свои работы посвящали социальному развитию И. Гавриленко, П. Мельник, А. Гальчинский, З. Варналий, В. Геец, Г. Осипов, Л. Москвичев и др.

Целью статьи является исследование теоретико-методологических основ современного социального развития государства на основе анализа макросоциологических теорий функционализма, конфликтуализма и исторического акционализма.

Основное содержание статьи. Общее содержание категории «развитие» – необратимое, направленное, закономерное изменение материальных и идеальных объектов, тогда как обычные изменения характеризуются возвратностью, цикличностью, воспроизводимостью. Часто изменения бывают случайными, бессистемными, единичными, что свидетельствует об отсутствии закономерности. Если изменения не имеют направленного характера, то это показатель отсутствия предварительно накопленных предпосылок. Поэтому такие процессы лишены внутренней взаимосвязи, свойственной именно развитию [1]. Следовательно, под развитием понимается процесс возникновения нового состояния объекта, качественного преобразования его строения или структуры.

Категории развития, времени, исторического прогресса исследовались и дополнялись различными социологическими школами и учёными. Предостережение и некоторое предубеждение со стороны подавляющего большинства социологов к проблеме развития понятна: в её постановке и в способах её решения присутствует сильный философский акцент. Исторический опыт свидетельствует, что в разные исторические периоды имели место качественные сдвиги в характере общественных отношений, в социальной структуре, институциональных, социальных процессах. В результате нарушалась непрерывность эволюционной цепи, образовывались качественно новые социальные порядки. Такие моменты сопровождалась особым накалом, остротой и неопределённостью социальной ситуации, кризисами и катастрофами. Поэтому, с точки зрения социологии, недопустимо избегать рассмотрения таких исторических трансформаций; необходимо предложить своё толкование решения этой сложной проблемы.

В чисто социологическом контексте особого внимания заслуживает рассмотрение факторов и механизмов развития. Под развитием в общем его значении мы понимаем всю совокупность экономических, социальных, политических и духовных процессов, следствием которых являются качественные преобразования в обществе. В узком смысле – это, прежде всего, принципиальные изменения в социальной сфере: общественных отношениях, социальной структуре, институтах и процессах, то есть – это качественные преобразования, ведущие к изменению данного типа общества, основ социального порядка и социальной системы в целом. Проблема развития является объектом внимания преимущественно макросоциологических теорий: функционализма, конфликтуализма, исторического акционализма (рис. 1). Итак, объяснение концепции развития стоит начать с решения ими вопроса о сущности и способах существования социальной системы. В контексте функционализма утверждается, что социальная система динамична и способна к качественным изменениям [2]. Правда, такое признание сделано под давлением всесторонней критики в этом направлении в 70-80 гг. XX ст. Но и после этого возможность изменений сопровождается всевозможными ограничениями.

Социальная система трактуется как органическая целостность с относительно автономными составляющими. Интегративная функция является доминирующей в системе всех других функций, а интегративность системообразующим признаком социальной системы, который обеспечивает, *во-первых*, само её существование, *во-вторых*, формирует её именно такой. Основным в социальной системе является реализация взаимных потребностей. Напомним, что в основу социальной системы функционализм возлагает социальные группы.

Функциональным, следовательно, является такая связь между социальными группами, благодаря которой реализуются их взаимные потребности, в конечном счёте – потребности в функциональной интеграции и социальной солидарности.

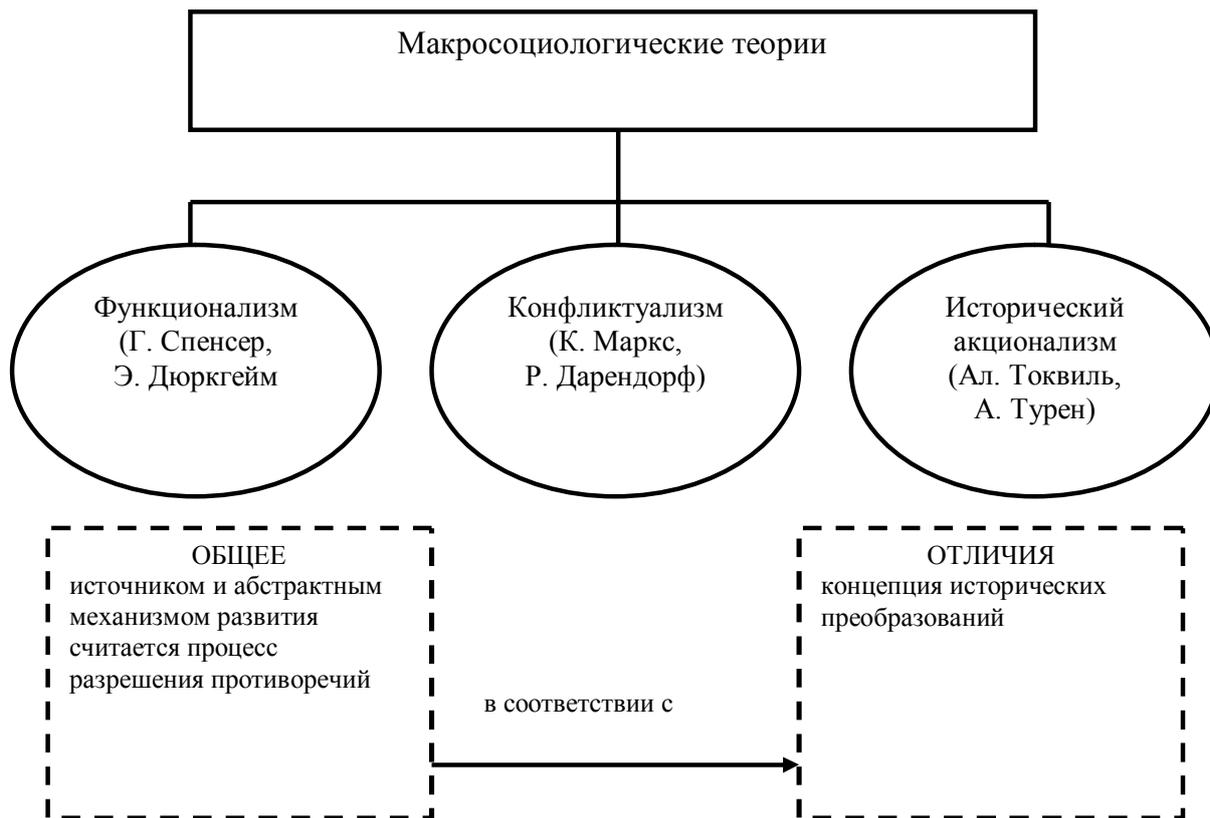


Рис. 1. Макросоциологические теории

Функция трактуется как средство воспроизводства и удовлетворения потребностей, их содержание определяется вкладом в дальнейшее существование системы. Не трудно убедиться, что могущество функции здесь связывается с её способностью сопротивляться любым нарушениям системного равновесия. Основным методологическим требованием структурного функционализма является следующее: если конкретная структура нужна данной социальной системе, то она должна реализовать свою основную функцию. И наоборот: если данная функция нужна данной системе, то она должна реализоваться в этой структуре. Это, так сказать, нормативный идеал совершенного общества. Дисфункция же, которая порождает социальную напряжённость, конфликты и изменения, рассматривается как опасная и разрушительная относительно социальной системы сила.

Итак, определим общую методологию анализа ситуации, содержания и направленности общественных сдвигов. Исходной точкой служит исследование функций, как положительных, так и отрицательных. Суммарное действие положительных функций должно преобладать над суммарным воздействием отрицательных. При условии их относительного равновесия возникает конфликт. Современный структурный функционализм признаёт возможность продуктивного решения социального конфликта, но только тогда, когда деструктивная взрывная сила конфликта не преобладает над конструктивными возможностями данного общества.

В марксизме (конфликтуализме) социальная система рассматривается иначе, чем в функционализме: не как многоструктурная, а как двухструктурная [2]. Соотношение между структурными элементами социальной системы представляются как двухполярные: она расколота пополам – отношения между противоположностями имеют напряжённый, оппозиционный и даже антагонистический характер. Это бытие и сознание, базис и надстройка, материальное и духовное. Каждый из оппозиционных элементов также расчленён. В первую очередь, это касается материального производства, которое предстаёт противоречивым единством производительных сил и производственных отношений. На субъектно-групповом уровне это персонифицируется в классовых антагонистах (рабы и рабовладельцы, феодалы и крепостные, рабочие и буржуазия).

Трудящиеся классы (субъекты физического труда) олицетворяют в себе историческое содержание и уровень развития производительных сил; руководящие классы (субъекты экономической эксплуатации, политического гнёта, роскошного потребления, культурно-идеологического давления и контроля) олицетворяют исторический характер производственных отношений. Необратимая, непримиримая и всесторонняя (экономическая, политическая и идеологическая) борьба классовых антагонистов является одновременно источником и механизмом социального развития. Все остальные классы и слои являются промежуточными, объективное положение заставляет их занять определённое место в этой борьбе на стороне одного из двух основных антагонистов.

Функционализм и конфликтуализм являются противоположными методологиями социологического исследования. Уже сам по себе этот факт свидетельствует о том, что они не могут привести к истине в полном объёме. Их исходные принципы, аксиомы, предположения, диагноз, прогноз, технология предлагаемых действий взаимно отрицаются. Отсюда прямо противоположная интерпретация предпосылок, источников и механизма развития.

Методологическое расхождение наиболее ярко видно в интерпретации механизма развития. Функционализм признаёт только реформы, отвергая революцию как негодный инструмент решения общественных противоречий. Марксизм, напротив, лишь в революции видит движущую силу исторического процесса. В реформах он усматривает фальсификацию развития, ограничение решения действительных проблем. Реформы загоняют их в середину, обременяя этим ход социальных болезней. Следовательно, они не ускоряют, а замедляют исторический прогресс. И в этом смысле реформы становятся на пути подлинного революционного – преодоления социальных противоречий и несогласий.

При внимательном анализе можно найти в обществе факты и действия, которые одновременно подтверждают обе концепции, или же привести отдельные конкретные общества, где преобладают тенденции, описанные функционализмом; или тенденции, описанные марксизмом. Функционализм можно рассматривать как социологическую теорию, которая наиболее полно соответствует социокультурной ситуации процветающей страны. Чем больше она приближается к такому уровню, тем более продуктивным будет применение методологии функционализма. Типичными для такой социальной ситуации являются такие черты [2]. Прежде всего, имеет место интенсивное экономическое развитие. Такая хозяйственная система не только динамичная, но и саморегулирующаяся, самоуправляемая, то есть это демократическое общество с достаточно развитыми механизмами власти, основанной на способностях и заслугах, с разветвлённой системой образования и культуры, которые являются доминирующими инструментами социального выбора и продвижения. В основе последних лежат компетентность, дисциплина и общая культура. Такое общество эффективно контролирует распределение труда и его продуктов, а также государственные действия и политический процесс в целом. В нём действует относительно справедливое право, независимое судопроизводство и разветвлённая сеть культурных коммуникаций, особенно средств массовой информации.

Можно найти и такие общества, где целесообразна марксистская методология. Для них характерно значительное обнищание основной массы населения, классовое деление, относительно репрессивное государство, социальные антагонизмы, наложение экономических, политических и культурно-идеологических различий, преимуществ или ограничений и пр. Возможно и третье, промежуточное, состояние общества, когда уже завершена начальная индустриализация, но ещё не достигнут значительный экономический расцвет. В таком обществе уже действуют механизмы социальной мобильности и заслуженной власти, но ещё есть значительные классовые различия в экономическом, властном и культурно-идеологическом положении. Государство близко к социальному, но имеет место значительное сосредоточение власти в руках господствующей элиты, которая в основном саморепродуцируется. В таком обществе развито право, судопроизводство и другие атрибуты демократии, но незначительная активность большинства населения отчуждена от культуры, науки и образования. Здесь отсутствует или ограничено развито самоуправление гражданского общества, распространены подозрения и взаимное недоверие среди основных социальных субъектов, преобладает оппозиция, конфронтация, политическое и идеологическое противостояние.

На данном этапе развития перечисленные черты присущи, на наш взгляд, украинскому обществу. Такое общество нуждается в особой методологии анализа, которая, по нашему мнению, свойственна историческому акционализму. Но это не означает, конечно, что последний лишь «отражает» общество переходного периода, не выходит за его историческое пространство и не имеет более широкого и самостоятельного научного контекста, в т. ч. теоретического и практического применения.

Исторический акционализм исследует общество в переходном состоянии, точке исторического разрыва и связанных с этим преобразований, в т. ч. структурных сдвигов [3]. Материальное производство он рассматривает как необходимое, но недостаточное условие развития. Эффективная экономика необходима для нормального удовлетворения основных общественных потребностей и смягчение остроты социальных противоречий; создания соответствующих накоплений, изъятие из которых достаточно для формирования необходимых ресурсов развития (науки, техники, культуры и образования); производства свободного времени, которое является пространством личного и коллективного развития; формирования ресурсов для адекватного вознаграждения основных соучастников развития. Эффективная экономика, наконец, является базой для действенной социальной мобилизации, относительно справедливой стратификации, эквивалентного вознаграждения, распространенной социальной мобильности (преимущественно в коллективных формах). Субъектом развития здесь считается все общество, в динамическом аспекте – это система исторических действий или исторический субъект. В отношении такого общества должны преобладать правовое и контрольное взаимодействие. Считается, что в основе полученного согласия лежат не ценности стабильности и порядка, а ценности развития, направленность и нацеленность на историческую перспективу, волевой коллективный импульс к социальному труду, работа над собственными отношениями, их преобразование в соответствии с выбранными перспективными ориентациями.

Социальная структура в этой ситуации предусматривает стратификацию, разграничение по признакам богатства, власти и престижа. Но социальные группы имеют значение и соответственно анализируются лишь в их динамическом аспекте, поскольку они являются субъектами социального действия, то есть коллективными актерами. Таковыми являются классы, социальные движения, этносы, конфессии, социальные организации, социальные институты. Наиболее значимыми элементами социальной структуры в контексте проблематики изменений и развития исторический акционализм считает классы. Но они здесь различаются, прежде всего, возможностью контролировать процесс производства новых общественных отношений. По этому признаку исторический акционализм различает господствующие и угнетённые классы, при этом вводит понятие – «двойная диалектика классов» [1]. Это означает, что каждый из обозначенных классов рассматривается в двух измерениях: социально зрелом и социально незрелом состоянии. Итак, господствующий может выступать как господствующий-руководящий и господствующий-угнетающий класс. В свою очередь, угнетённый проявляется как угнетённый-протестующий и угнетённый-порабощённый класс (табл. 1).

Таблица 1

Взаимодействие господствующих и угнетённых классов

Господствующие классы	Господствующий-руководящий	Господствующий-угнетающий
Угнетённые классы		
Угнетённый-протестующий	Сохранение контроля над разворачиванием и разрешением основного конфликта	Насильственная политическая революция
Угнетённый-порабощённый	Развитие осуществляется насильственным путём	Развитие невозможно – застой

Участие социальных институтов в развитии определяется историческим акционализмом в зависимости от того, насколько доминирует в их деятельности продуктивная функция. Каждый институт реализует её особым образом. Государство является правовым гарантом избранных ценностных ориентаций и проведённого на их основе гражданского согласия.

Таким образом, методология исторического акционализма преодолевает ограниченность функционализма и марксизма. Такая методология и основанная на её использовании технология социального действия предполагает включение в развитие всех социальных групп и субъектов исторического творчества, а также управляемый характер развития.

Эффективно действующее государство способно преодолевать противоречие между экономическим и социальным развитием, своевременно переводить стоимостные накопления в ресурсы развития. Иначе это будет страна, которая процветает экономически, но при этом с имеющимися признаками социального застоя. Противоречие может оказаться и между экономическим прогрессом и уровнем материального удовлетворения. Оно преодолевается совершенствованием демократических принципов. Если исходить из современного мирового развития, общей тенденцией является постепенное исчезновение или, скорее, размывание чётких границ между государством и обществом. Это происходит за счёт двух встречных тенденций: всё большей социализации государства и огосударствления общества. Социализация государства происходит благодаря соблюдению им основных прав и свобод человека, ограничению его принудительно-подавляющих функций, всё более развитому политическому представительству интересов основных социальных групп через систему политических партий, профсоюзов и общественных организаций, демократическому контролю за действиями государства со стороны гражданского общества.

В то же время рост объёма и сложности социальных проблем, остроты противоречий делает государство всё более необходимым и производительным инструментом общественного развития. Только оно всё меньше выступает органом принуждения и манипуляции, а всё больше – системой научно обоснованных и ценностно согласованных решений, усилий по организации их выполнения. Большое значение для уравнивания отношений между государством и обществом приобретают социальные движения. Они берут на себя функцию классовой борьбы, но осуществляют её на более цивилизованной основе. Частично эта задача также возлагается на систему представительных политических организаций: партии, профсоюзы, общественные организации.

Выводы. Реализация социальной политики и развитие социальной сферы в соответствии с приоритетами национального, общественного, культурного и духовного возрождения обуславливает необходимость государственного регулирования развития социальной сферы. На государстве лежит также обязанность развития социальной инфраструктуры, которая создает возможности для социального обеспечения населения, обуславливает экономию общественного труда, увеличивает фонд свободного времени людей, улучшает использование бюджета семьи, согласовывает доходы со спросом населения, создаёт комфортность окружающей среды. Усилия и средства государства должны направляться на создание условий для развития отраслей образования, здравоохранения, науки, культуры, что крайне необходимо для укрепления физического и духовного здоровья граждан нашего общества.

Список использованных источников

1. Гавриленко І. М. Соціальний розвиток: навчальний посібник / І. М. Гавриленко, П. В. Мельник. – Київ, 2001. – 484 с.
2. Осипов Г. В. Социология. Основы общей теории [Электронный ресурс] / Г. В. Осипов, Л. Н. Москвичев. – Режим доступа: http://www.ahmerov.com/book_813_chapter_9_2-1_Makrosoiologicheskie_teorii.html
3. Гавриленко І. Исторический акционализм как методология исследования исторического процесса [Текст] / І. Гавриленко // Социология: теория, методы, маркетинг. – Институт социологии НАН Украины, 1999. – № 3. – С. 101-118.

УДК 338.24: 334.724.6: 339.13

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ ДОНБАССА: ИННОВАЦИОННО-МНОГОВЕКТОРНЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ

КОРНЕВ М. Н.,
д-р экон. наук, доц. Донецкого
государственного университета
управления,
ШЕГЕЛЕДА Б. Г.,
д-р экон. наук, проф. Донецкого
национального технического
университета

В статье рассмотрена современная стратегия экономического развития, предложено вернуться к идее территорий приоритетного развития (ТПР) как одному из факторов обеспечения оптимального уровня эффективности инновационной деятельности.

Ключевые слова: стратегия экономического развития; инновационная деятельность; системное реформирование; эффективные механизмы управления.

В статті розглянуто сучасну стратегію економічного розвитку, запропоновано повернутися до ідеї територій пріоритетного розвитку (ТПР) як одному з факторів забезпечення оптимального рівня ефективності інноваційної діяльності.

Ключові слова: стратегія економічного розвитку; інноваційна діяльність; системне реформування; ефективні механізми управління.

In the article the modern economic development strategy, proposed to return to the idea of territories of priority development (TPD) as one of the factors providing the optimum level of efficiency of innovative activity is considered.

Keywords: economic development strategy; innovation; systemic reform; effective governance mechanisms.

Постановка проблемы. Современная стратегия экономического роста в масштабах межгосударственных, внутри отдельных стран, территорий и регионов, в том числе Донбасса, характеризуется процессами, которые требуют системного реформирования на основе высокотехнологичной структуры производства, эффективных механизмов управления, способных обеспечить устойчивую конкурентоспособность в условиях кризисных колебаний, растущего дефицита ресурсов, отсутствия действенных способов реализации потенциальных резервов эволюционного подъёма на новый, более высокий, уровень развития.

Развитие как процесс закономерного изменения, перехода из одного состояния в другое, более совершенное, от старого качественного состояния к новому, от простого к сложному, от низшего к высшему всегда является прогрессивным, поскольку инновационная стратегия представляет собой целостную технологию и процесс управления внутренними и внешними факторами, ориентированными на результат. Экономика, несориентированная на инновационное развитие, не способна преодолеть техническое отставание и обеспечить эффективное использование ресурсов как сырьевых и технико-технологических, трудовых и финансовых, так и научно-интеллектуальных.

Статистические данные последних лет свидетельствуют о крайне негативной динамике сокращения затрат на науку в Украине по сравнению с другими странами. Так, планируемая наукоёмкость ВВП в Украине не превышает 0,25 %, в то время как в США, Японии и европейских странах этот показатель составляет не менее 7 %, где наукоёмкость промышленности достигает 60-70 %. Обращают на себя внимание данные о финансировании научных и научно-технических работ по секторам деятельности (табл. 1), из которых видно, что наибольший удельный вес составил не государственный, а предпринимательский сектор: 38,0 % и 55,7 % соответственно, а в секторе высшей школы не достигает и 7 %.

Таблица 1

**Финансирование научных и научно-технических работ
по секторам деятельности, тыс. грн.**

<i>Сектора</i>	<i>2000</i>	<i>%</i>	<i>2005</i>	<i>%</i>	<i>2012</i>	<i>%</i>
Всего:	2046339,0	00	5160399,8	100	9591349,5	100
Предпринимательский сектор	1202417,1	58,8	3359716,8	65,1	5343365,1	55,7
Сектор высшего образования	102836,4	5,02	243747,9	4,7	607973,4	6,3
Частный неприбыльный сектор	105,2	0,005	–	–	179,4	0,002

Общий объём затрат на выполнение научных и научно-технических работ только в 2012 году по сравнению с 2011 годом, сократился на 3,9 % и составил 9591,3 млн грн, в т. ч. расходы на оплату труда ученых уменьшились на 5,8 % при среднемесячной зарплате исполнителей научных исследований и разработок возросла в среднем до 2713 грн, что в расчёте на одного работника науки в системе Минобразования и науки Украины составляет 58,02 грн. Кстати, в бюджете Украины на 2015 год вообще не предусмотрены расходы на науку.

Актуальной проблемой ускорения инновационной деятельности в Украине становится поиск такого экономического механизма управления, который в наибольшей степени способствует стремлению инновационного предпринимательства к удовлетворению потребностей рынка инноваций и достижения максимального эффекта от научно-технических разработок. Если достигается положительный эффект, можно говорить об эффективности инновационной деятельности. Конкурентная борьба на рынке инноваций заставляет повышать технический уровень производства и улучшать их качество, увеличивать расходы, идти ради этого на риск.

Цель проведённого исследования – установить особенности, экономическое содержание и основные параметры инновационного развития Донбасса с учётом мировых тенденций в поле кризисных колебаний, необходимости обеспечить устойчивую конкурентоспособность в долгосрочной перспективе с максимально эффективной мобилизацией имеющихся производственных, управленческих и интеллектуальных ресурсов.

Задачи исследования:

- определить взаимосвязь развития с изменениями при ориентации на достижение оптимального социально-экономического эффекта;
- установить динамические тенденции использования финансовых ресурсов, направленных на развитие науки, как сферы, обеспечивающей инновационное развитие;
- обосновать методологический подход к исследованию эффективности инновационного развития с определением внешних и внутренних факторов, влияющих на эти процессы в кризисных условиях;
- систематизировать резервы инновационного развития Донбасса на основе современного экономического потенциала ведущих отраслей промышленности;
- разработать рекомендации по активизации использования имеющихся ресурсов с целью повышения эффективности стратегии инновационного развития Донбасса.

В научных разработках последних лет вопрос эффективности инновационной деятельности рассматривается с точки зрения ресурсообеспечивающих и факторообразующих условий внутренней и внешней среды, ориентированные на позитивные результаты всех сфер хозяйствования.

Отечественными и зарубежными учёными установлены экономическое содержание и динамическая сущность эффективности, как объекта исследования, требующего системного подхода к количественной и качественной оценке ресурсов, производительности и рентабельности [1]. По словам П. Друкера, эффективность является следствием того, что «правильно создаются вещи» и отсюда эффективность возможно измерить и выразить количественно, так как возможно определить её ценную оценку входов (ресурсов, которые используются) и выходов (продуктов, которые выпускаются) [1]. Эффективность как разница скорости изменения системной ценности – производительности экономической системы и

скорости изменений расходов, обеспечивающих эту производительность, растёт только в том случае, когда положительных значений будет больше, чем отрицательных, и чем больше эта разница, тем эффективнее система. Таким образом, эффективность инновационного развития определяется отношением рыночной стоимости инновационной продукции к суммарным затратам ресурсов предприятия.

На основе анализа эффективности, предложенного в современной экономической литературе [2; 3], авторы предлагают рассматривать потенциальную и фактическую эффективность инновационной деятельности, когда системным принципом становится ресурсоспособность предприятий по обеспечению оптимального уровня эффективности при реально достигнутых результатах. Функционирование экономической системы всегда сопровождается разрывом между потенциальным и фактическим уровнем эффективности, что свидетельствует о наличии реальных резервов экономического развития. Уровень соотношения потенциальной и фактической эффективности – важная характеристика качества системы и управленческих решений, развивающих эту систему.

Основным обобщающим показателем экономической эффективности технико-технологических, организационных и других видов инноваций является экономический эффект, когда результат, сохранения трудовых, материальных и природных ресурсов, в котором отражаются показатели качества продукции, производительности, фондоотдачи, материалоемкости, технического уровня производства и другие. Следует отметить, что показатель экономического эффекта необходимо рассчитывать на каждом этапе инновационного процесса от НИОКР, освоении и использовании результатов инновационной деятельности. Так, для оценки эффективности инновационной деятельности Р.А. Фатхутдинов рекомендует обращать внимание, кроме фактора времени, на результаты сравнения качества, масштаба, освоения объекта в производстве, методы получения информации, фактор инфляцию и риски [4].

Для обоснования приоритетных направлений инновационного развития экономических систем в целом, и Донецкой области в частности, необходимо провести анализ различных показателей, отражающих динамику процессов в такой системообеспечивающей форме воспроизводственной структуры, как инфраструктура. В табл. 2 представлены источники финансирования с точки зрения долевого участия экономических субъектов. Как видно из табл. 2, максимум средств на государственное финансирование инновационной деятельности составил в 2008 г. – всего 2,8 %, к общей сумме расходов, а в 2013 г. – всего 0,3 %. Основные источники – собственные средства экономических субъектов – до 70 % при общей сумме расходов в 2008; 2011 и 2013 гг. – 1,3; 1,1 и 0,7 % от ВВП соответственно.

Таблица 2

**Источники финансирования инновационной деятельности
в Донецкой области, млн грн.***

Годы	Общая сумма расходов	В том числе за счёт средств			
		собственных	государственного бюджета	иностраннх инвесторов	другие источники
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3

* Здесь и далее использованы данные [17]

Инновационная активность предприятий Донецкой области и основные направления, по которым происходило развитие, а это научно-исследовательские разработки или приобретение машин, оборудования и программного обеспечения, представлены в табл. 3.

Таблица 3

Инновационная активность

Годы	Удельный вес предприятий, которые занимались инновациями, %	Общая сумма расходов	В том числе по направлениям				
			исследования и разработки, млн. грн.	из них:		приобретение машин, оборудования и программного обеспечения	другие расходы, млн. грн.
				внутренние НИР, млн. грн.	внешние НИР, млн. грн.		
2000	18,0	1760,1	266,2	X	X	1074,5	182,7
2002	18,0	3018,3	270,1	X	X	1865,6	407,7
2004	13,7	4534,6	445,3	X	X	2717,5	419,8
2007	14,2	10850,9	986,5	793,6	192,9	7471,1	2064,9
2008	13,0	11994,2	1243,6	958,8	284,8	7664,8	2664,0
2009	12,8	7949,9	846,7	633,3	213,4	4974,7	2012,6
2010	13,8	8045,5	996,4	818,5	177,9	5051,7	1855,8
2011	16,2	14333,9	1079,9	833,3	246,6	10489,1	2440,2
2012	17,4	11480,6	1196,3	965,2	231,1	8051,8	2185,5
2013	16,8	9562,6	1638,5	1312,1	326,4	5546,3	2290,9

Анализ показателей табл. 3 подтверждает максимальную инновационную активность в период 2000-2002 гг. и 2011-2013 гг. При этом расходы на исследования и инновационные разработки с 2000 по 2013 гг. составили в среднем 11 %, а на приобретение машин, оборудования и программного обеспечения – 65 %. Данное соотношение приоритетов, как известно, не обеспечит конкурентоспособности предприятий, а наоборот, – приведёт к зависимости от рынка высоких технологий и низкой результативности от внедрения инноваций (табл. 4).

Таблица 4

Внедрение инноваций на промышленных предприятиях

Годы	Удельный вес предприятий, которые внедряли инновации, %	Внедрено новых технологических процессов	Освоено производство инновационных видов продукции, наименований	Из них новые виды техники	Удельный вес реализованной инновационной продукции в объёме промышленной, %
2000	14,8	1403	15323	631	6,8
2003	11,5	1482	7416	710	5,6
2005	8,2	1808	3152	657	6,5
2007	11,5	1419	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	2685	641	4,8
2011	12,8	2510	3238	897	3,8
2013	13,6	1576	3138	809	3,3

По данным табл. 4 видно, что освоение производства инновационных видов продукции за тринадцать лет сократилось почти в 5 раз, при одновременном снижении удельного веса реализованной инновационной продукции в объёме промышленного производства почти вдвое. Если экономические системы не вкладывают средства в научные и научно-практические разработки, результатом которых являются высокие технологии и продукция с максимальным удельным весом добавленной стоимости, то соответствующую нишу

закономерно занимают конкуренты извне. По объёму выполненных научно-технических работ Украина в целом и на региональном уровне сохраняет низкий уровень инновационного развития, который определяется, прежде всего, интенсивностью реализации интеллектуального капитала.

В табл. 5 приведены данные об объёмах научно-исследовательских работ по отношению к ВВП. Удельный вес выполненных НТР (к ВВП) за период 2000-2013 гг. составлял от 0,79 % (2011 г.) до 1,24 % (2003 г.), при 3-5 и более % к ВВП в развитых странах.

Таблица 5

Объём выполненных научных и научно-технических работ

<i>Годы</i>	<i>Всего в фактических ценах, млн. грн.</i>	<i>Удельный вес объёма выполненных научных и научно-технических работ к ВВП, %</i>
2000	1978,4	1,16
2003	3319,8	1,24
2004	4112,4	1,19
2005	4818,6	1,09
2006	5354,6	0,98
2007	6700,7	0,93
2008	8538,9	0,90
2009	8653,7	0,95
2010	9867,1	0,90
2011	10349,9	0,79
2013	11781,1	0,81

Донецкая область ещё недавно – один из крупнейших промышленных регионов Украины, в 2013 г. обеспечивавший около 18 % промышленного производства страны при населении в 1/10 общеукраинского. Основными отраслями промышленности являются угольная и чёрная металлургия. Из оставшихся на территории ДНР – Донецкий, Енакиевский и Макеевский металлургические заводы, Харцызский трубный завод, крупнейший в Европе Авдеевский, а также Енакиевский, Макеевский, Ясиновский, Горловский коксохимы, «Донецккокс» и др.), химическая промышленность («Стирол», Дзержинский фенольный завод, Донецкий казённый химзавод и др.), разнообразное машиностроение («Азовмаш», НКМЗ, «Донецкгормаш», «Топаз», «Укруглемаш»), металлообработка (Донецкий завод металлоконструкций и др.).

Большая часть электроэнергии обеспечивается за счёт двух тепловых угольных электростанций (Старобешевская и Зуевская), а в Новоазовске запущена ветряная электростанция.

Горнодобывающая промышленность не только поставляет сырьё для предприятий области, но и обеспечивает существенную долю потребностей металлургии страны в нерудном сырьё (доломиты, флюсовые известняки, огнеупорные глины, формовочные пески). Кроме того, в Горловке на Никитовском ртутном комбинате разрабатывалось единственное в Украине и одно из двух крупнейших в бывшем СССР месторождение ртути.

Анализ системообразующих форм воспроизводственной структуры Донецкой области позволил выявить основные тенденции и соотношения в структуре выпуска товаров и услуг по видам экономической деятельности, что видно из табл. 6.

Луганская область – ещё недавно входила в первую пятёрку промышленно-экономических регионов Украины. На её территории сосредоточено около 5 % основных фондов и трудовых ресурсов. Промышленный потенциал области – многоотраслевой с акцентом на тяжёлую промышленность. Лидирует топливно-энергетический комплекс, в котором основная роль принадлежит добывающей промышленности, а также имеются мощности по переработке нефти, производству объектов железнодорожного транспорта, металлорежущих станков, кальцинированной соды, синтетических смол и пластмасс, оконного стекла и картона.

Таблица 6

**Структура выпуска товаров и услуг по видам экономической деятельности
в Донецкой области (в фактических ценах; % к итогу)**

<i>Виды деятельности</i>	<i>2005</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2013</i>
Всего:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Сельское хозяйство	3,9	2,6	2,8	3,4	3,1	3,3
Добывающая промышленность	7,4	6,4	7,3	7,3	8,1	,7
Перерабатывающая промышленность	58,4	55,4	53,5	48,7	50,8	50,4
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,6	4,6	4,5	5,6	5,1	5,3
Строительство	2,5	3,8	3,6	2,5	3,7	4,1
Торговля; ремонт автомобилей, бытовых приборов и предметов личного потребления	7,3	8,5	9,1	10,5	10,0	10,2
Деятельность транспорта и связи	5,9	5,5	5,6	6,0	5,3	5,5
Финансовая деятельность	2,5	3,0	3,6	3,4	2,6	1,9
Операции с недвижимым имуществом, аренда, инжиниринг и оказание услуг предпринимателям	2,9	3,9	3,8	5,1	4,4	4,8
Государственное управление	1,1	1,3	1,2	1,4	1,4	1,1
Образование	1,8	1,9	1,9	2,4	2,2	1,9
Здравоохранение, предоставление социальной помощи	1,5	1,5	1,5	2,0	1,8	1,4

Общая ситуация в Донецкой и Луганской областях сейчас характеризуется следующими тенденциями. Промышленное производство Донецкой области за январь-ноябрь 2014 г. в годовом исчислении уменьшилось почти на треть. В то же время по сравнению с октябрём 2014 г. общий объём произведённой в ноябре продукции увеличился на 7,9 %, а в металлургическом комплексе – на 14,7 %. Рост отмечался и в октябре.

Это объясняется восстановлением отдельных объектов транспортной и энергетической инфраструктуры, что позволило ряду крупных предприятий возобновить производственный процесс. Среднемесячный рост продолжился и в декабре 2014 г. за его первую декаду на предприятиях металлургического комплекса области, по сравнению с аналогичным периодом ноября, среднесуточное производство чугуна и кокса увеличилось на 18,5 %, стали – на 12,3%. Мартеновские печи комбината им. Ильича находятся в резерве. Донецкий электрометаллургический завод законсервирован, но начинает свою работу уже с мая 2015 г.

В обычном режиме функционирует Харцызский трубный завод, а в Луганске в январе 2015 г. осуществляли свою деятельность «Лугансктепловоз», Луганский авиационный ремонтный завод, завод трубопроводной арматуры «Маршал», НПЦ «Трансмаш» и др. В первом квартале текущего года планируют начать работу ещё три предприятия [5].

Заслуживают внимания инновационные резервы восстановления и дальнейшего экономического развития Донбасса в концепции возможностей преодоления технологической отсталости промышленности, которая в настоящее время характеризуется в Украине одновременным наличием всех укладов с преимущественным удельным весом третьего и четвёртого. Согласно данным, представленным в табл. 7, Украина находится в начале пятого технологического уклада, тогда как развитые страны уже переходят к шестому. Инвестиционная структура как системообеспечивающая форма интеграционного развития характеризуется динамикой инвестиций в основной капитал производств третьего, четвёртого и пятого технологического уклада (табл. 7).

Таблица 7

**Структура инвестиций в основной капитал предприятий Украины
соответствующего технологического уклада**

<i>Технологический уклад</i>	<i>С 2001 по 2012 гг., %</i>	<i>Среднее значение, %</i>
Третий	Снижение 58,5 до 49,8	54
Четвёртый	Рост с 39,4 до 47,7	43,5
Пятый	Стабильная динамика 2,5	2,5

Если согласиться с традиционно постепенным переходом от уклада к укладу, то Украина и в долгосрочной перспективе будет производить низкотехнологичные товары, которые «обеспечат» хронически отрицательное сальдо платёжного баланса.

В табл. 8 отражены особенности структуры товарного экспорта Украины как следствие инвестиций в репродуцирование индустриальной экономики.

Таблица 8

**Структура экспорта украинской товарной продукции,
среднее значение за 2003-2012 гг., %**

<i>Уровень технологий (группа товаров), всего</i>	<i>100</i>
<i>Высокие технологии</i> – производство воздушных и космических летательных аппаратов, приборов для радио, телевидения и связи, производство канцелярских, бухгалтерских и электронно-расчётных машин, фармацевтических препаратов	5,1
<i>Средние технологии (высокого уровня)</i> – производство автомобилей и других транспортных средств, машин и оборудования, продукции химического синтеза	18,4
<i>Средние технологии (низкого уровня)</i> – производство резиновых и пластмассовых изделий, строительство и ремонт судов, производство продукции из благородных, цветных металлов и других неметаллических минеральных продуктов, металлообрабатывающее производство, коксохимическое производство, производство продукции нефтепереработки, производство чугуна и стали	55
<i>Низкие технологии</i> – целлюлозно-бумажное производство, древесины и мебели полиграфическая промышленность, производство текстильных изделий и одежды, пищевых продуктов и напитков	21,5

Теоретически, с 1991 по 2012 гг. основной капитал в материально-вещественной структуре Украины должен был пройти полное обновление, как минимум, трижды, если для расчётов использовать нижнюю границу среднего цикла – 7 лет, в то же время, низкая и неустойчивая рентабельность в промышленности, а также количество убыточных предприятий, достигшее к 2012 г. примерно 50 %, была вызвана отсутствием позитивных структурных сдвигов в материально-вещественной и технологической структуре.

В развитых странах именно непрерывность инвестиционных и инновационных процессов стимулирует движение экономической системы в рамках средних циклов, тем самым увеличивая скорость прохождения большого цикла (40-60 лет), связанного с обновлением технологического способа производства, определяющего материальную основу длинных волн.

В методологии исследования структурных сдвигов национальной экономики необходимо учитывать, что в рамках длинных волн, экономическая система переходит к следующему технологическому укладу, минуя, в среднем, от 4-6 до 5-8 средних циклов, что характеризуется как поступательный процесс. При этом возможность «перескочить», например, с четвертого технологического к шестому, минуя пятый, невозможно, поскольку в силу вступает противоречие между производительными силами и производственными отношениями общественного воспроизводства, поскольку недостаточно наполнить экономику новейшей техникой и технологиями, не подготовив соответствующие профессиональные кадры, обеспечивающие работу новых организационно-управленческих, технико-экономических и социальных структур.

Технологические сдвиги в украинской экономике приобрели явно регрессивный характер и проявились в быстрой деградации её технологической структуры, который охватил наиболее современные производства и сопровождался откатом Украины по уровню их развития на 15-20 лет. Большинство производств готовой продукции, замыкающих воспроизводственный контур пятого технологического уклада, практически свернуты, в результате чего произошло их вытеснение с внутреннего рынка импортными аналогами. Стремительное разрушение современного технологического уклада означает фактическое разрушение технологической основы устойчивого экономического роста. Поэтому период с 2000 по 2010 гг., отразил всю неоднозначность трансформационных процессов, которые происходили в условиях неустойчивой динамики роста и падения ВВП. Так, «подъём» экономики с 2000 по 2004 гг. включительно сменился спадом в 2005 г., затем следующая волна роста с 2006 по 2007 гг. закончилась кризисом и стагнацией экономики 2008-2009 гг.

Чтобы кардинально переломить ситуацию, в первую очередь, необходимо вернуться к идее территорий приоритетного развития (ТПР), так называемых технопарков со специальным режимом инвестирования. У нас есть опыт создания специальных экономических зон и территорий, которые появились в Украине более 20 лет назад. Следует отметить, что ТПР создаются в районах с крайне тяжёлой социально-экономической ситуацией и являются инструментом выживания региона, когда необходимые средства для осуществления безотлагательных стабилизационных мер выделяются из бюджетных средств централизованно. Статистические данные по Донецкой области свидетельствуют о потенциале экономической системы с точки зрения ресурсного обеспечения (табл. 9).

Таблица 9

Донецкая область в Украине по отдельным показателям в 2012 г.

<i>Показатели</i>	<i>%</i>
Территория	4,4
Население	9,6
Реализация промышленной продукции	17,3
Экспорт товаров	20,5
Капитальные инвестиции	10,8
Производство продукции сельского хозяйства	4,9
Прямые иностранные инвестиции (акционерный капитал)	5,5

Однако максимальный прирост иностранных инвестиций в предприятия Донецкой области в 2012 г. (по видам экономической деятельности) наблюдался не в производстве, а в инфраструктурных проектах. Это, прежде всего, транспорт, связь и энергетика. Также денежные средства вкладывались в операции с недвижимым имуществом, строительство и перерабатывающую промышленность, а также в финансовую деятельность (табл. 10).

Таблица 10

**Прирост иностранных инвестиций в предприятия Донецкой области в 2012 г.
(по видам экономической деятельности), млн. дол.**

<i>Виды экономической деятельности</i>	<i>Прирост</i>
Транспорт и связь	152,7
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	58,9
Операции с недвижимым имуществом, аренда, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям	54,2
Строительство	35,7
Перерабатывающая промышленность	24,9
Деятельность гостиниц и ресторанов	6,4
Финансовая деятельность	3,5

Очевидно, что такая политика не приведёт область к возможности совершить «скачок» или «экономическое чудо», а наоборот – сохранит текущие тенденции на многие годы вперёд. Унаследованные от прежних экономических связей производственные мощности (на предприятиях, в отраслях) требуют развития, поэтому особое значение в процессе интенсификации производства приобретает интеграция.

В табл. 11 отражены альтернативные направления интеграционного развития Донецкой области, среди которых Россия является приоритетным вектором, что подтверждается её долей в экспорте региона. Несмотря на это, следует использовать и развивать внешнеэкономические связи России с другими странами Европы, Азии, СНГ и т. д., тем более что такой опыт есть. Донецкая область по итогам 2012 г. стала единственной в Украине, где сальдо платёжного баланса было положительным. И это результаты совместной работы с Россией, Азией, Европой, Африкой и США (табл. 11).

Необходимо обратить внимание на опыт России, которая богата природными ресурсами, а благодаря экономическим «санкциям» и реализации программы импортозамещения «учится» производить те товары, которые раньше импортировались из-за рубежа.

Таблиця 11

Наибольшие объемы экспортных поставок по отдельным странам в 2012 г., %

Страны	%
Российская Федерация	21,9
Италия	8,7
Турция	8,2
Ливан	7,9
Казахстан	5,2
Индия	3,7
Египет	3,2
Беларусь	3,1
Индонезия	2,6
Польша	2,4
Болгария	2,3
США	2,1

Это и есть путь к «независимости» экономической системы, которая в случае её искусственной изоляции сможет обеспечить себя необходимыми ресурсами и, прежде всего, продукцией сельского хозяйства. На данном этапе структура экспорта и импорта в РФ остаётся неизменной, что видно из данных табл. 12. Российская Федерация является основным партнёром Донецкой области во внешней торговле как товарами, так и услугами.

Таблиця 12

Внешнеэкономические связи Донецкой области с Российской Федерацией в 2012 г.

<i>Экспорт товаров</i>	%
Недрагоценные металлы и изделия из них,	39,4
в т.ч. чёрные металлы и изделия из чёрных металлов	27,8 и 9,2
Транспортные средства	24,8
Машины, оборудование и механизмы	10,9
Готовые пищевые продукты,	8,6
в т. ч. какао и продукты из него	5,9
Минеральные продукты,	7,6
в т. ч. соль, сера; топлива минеральные, нефть и продукты её перегонки	4,3 и 3,3
<i>Импорт товаров</i>	
Минеральные продукты,	73,7
в т.ч. топлива минеральные, нефть и продукты её перегонки	71,8
Недрагоценные металлы и изделия из них	8,9
в т.ч. чёрные металлы и изделия из чёрных металлов	6,1
Машины, оборудование и механизмы	4,5
Транспортные средства	2,8
Продукция химической промышленности	2,4
Полимерные материалы, пластмассы и изделия из них	2,2

Инновационная стратегия развития экономической системы Донецкой области характеризуется процессами, которые требуют безотлагательного системного реформирования. В условиях готовности интегрироваться в мировую экономику особенно острой в течение долгого времени остаётся проблема формирования высокотехнологичной структуры производства, что обеспечит необходимую конкурентоспособность и устойчивость экономической системы к циклическим колебаниям кризисов, которые сопровождаются стагнацией, инфляцией и снижением жизненного уровня населения.

Поэтому актуальность эффективной конвергенции с разными по уровню развития экономическими системами на основе синхронизации основных макроэкономических, монетарных, фискальных, правовых, социальных и институциональных параметров вызвана объективной необходимостью выхода национальной экономики на новый уровень эволюционного развития.

Ориентация экономической системы региона на многовекторную интеграцию требует разработки концепции стратегического развития экономики путём преодоления международных и внутригосударственных структурных противоречий; диссипативности как внешней среды, так и основных параметров конвергенции Украины с другими странами на основе принципов равноценного взаимодействия различных экономических систем.

Экономические противоречия в международных и внутригосударственных структурах, порождаемые взаимодействием противоположных и взаимоисключающих правовых, ресурсных и т. д. подсистем, выступают объективным источником развития, которое принято нами не как нейтрализация, примирение противоположностей, а как разрешение сложившихся и новых, одновременно возникающих, что трактуется диалектическим материализмом как эволюционный путь. Стратегическое прогнозирование объективных циклических спадов, которые до сих пор не до конца исследованы, в современных условиях требует решения вопросов экономической диагностики на основе научно обоснованных методов анализа и моделирования.

Реализация экономико-математических методов моделирования и долгосрочного прогнозирования стратегического развития повышает обоснованность запланированных задач по повышению качества жизни населения и одновременно является необходимым условием для обеспечения позитивных изменений при выборе приоритетных направлений интеграции в векторном пространстве. Это инновационная методология научных исследований, которая должна стать залогом успешной реализации инновационной стратегии развития.

Эффективность сближения экономик различных государств зависит от степени взаимопроникновения, которое характеризуется и определяется созданием единого экономического пространства с оптимальным уровнем конвергенции на основе синхронизации макроэкономических, монетарных и фискальных показателей. Современные тенденции в стратегии интеграционного развития должны включать вопросы генезиса и методологии процессов эффективного развития международного разделения труда, а также интернационализации сферы производства и обращения с учётом основных результативных параметров и условий хозяйственной деятельности разных стран. Особое значение приобретают методологические проблемы экономической диагностики в стратегии интеграционного развития и динамика изменения макроэкономических показателей конкретных экономических систем в процессе конвергенции с другими странами.

Проблема экономической интеграции в условиях глобализации и периодических кризисов возникает и обостряется не только в развивающихся странах, но и в развитых странах. При этом для каждого исторического периода и каждой конкретной страны существуют свои особенности, как ускоряющие и способствующие, так и замедляющие темпы эффективного международного сотрудничества. Международная экономическая интеграция области с различными по уровню развития странами требует оптимизации пропорций в соотношении капитала различных участников в отраслевой кооперации, что позволит обеспечить одновременно и рост производства за счёт повышения эффективности интеграционных связей.

Являясь подсистемой (структурным элементом) национальной экономики Украины, Донецкая область унаследовала и те негативные тенденции, которые стали результатом экстенсивного роста. Основной причиной стала неэффективная структура экономики Украины, что проявилось в увеличении количества использованных в общественном воспроизводстве ресурсов, в том числе трудовых, следствием чего становится увеличение коэффициента инфляционности ВВП, который определяется как соотношение темпов прироста инфляции к темпам прироста ВВП в конкретный период времени. Сравнительный анализ этого показателя (табл. 13) позволил определить степень сопоставимости Украины с Россией и странами ЕС, свидетельствующий о том, что процессы, которые происходили в Украине почти четверть века, являются дезинтеграционными, что и послужило одной из причин неопределённости в выборе приоритетного вектора стратегического развития.

Характеристика динамики показателей ВВП и инфляции отражает, прежде всего, отсутствие синхронности развития Украины со странами ЕС, где амплитуда колебаний каждого коэффициента указывает на необходимость адаптации стартовых условий развития экономических систем стран – реципиентов к условиям стран – доноров, что аргументировано данными авторских исследований (табл. 14).

Таблиця 13

Коефіцієнти інфляційності ВВП в Україні, Росії і країнах ЄС (%) [6, 7]

Страны	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2010	2011	2012
Україна	0,7		0,9	1	3,8	1,6	2,1	10,6	2,2	1,5	3
Росія	4,3	3,4	1,9	1,5	2	1,3	1	2,5	2,2	1,95	1,5
Страны ЄС	1	1,7	1,5	0,8	1	0,7	0,8	4	0,3	0,57	1

Коефіцієнт синхронізації як співвідношення макроекономічних показувачів (табл. 14) відображає ступінь співпадіння або відхилення їх в різних країнах, що і є характеристикою ступеня конвергенції. Так, величина, близька до 1, свідчить на користь Російського вектора конвергенції.

Таблиця 14

Темпи прироста ВВП, індекса споживчих цін (ІПЦ) в Україні і країнах ЄС, % до попереднього року [6, 7]

Годы	1996	1997-2000	2001-2004	2005-2007	2008	2009	2011	2012
Страны ЄС (ВВП)								
Темпы прироста реального ВВП, середнє значення, %	1,8	3,2	1,75	2,7	0,5	-4,2	1,4	1,2
Україна (ВВП)								
Темпы прироста реального ВВП, середнє значення, %	-10	0,2	9	6	2,3	-15	5,2	0,2
Коефіцієнт синхронізації ВВП	-5,5	0,06	5	2	4,6	3,6	3,7	0,2
Страны ЄС (ІПЦ)								
Темпы прироста споживчих цін, середнє значення, %	-	1,8	2,5	2,3	3,7	1,0	1,2	1,2
Україна (ІПЦ)								
Темпы прироста споживчих цін, середнє значення, %	9,7	8,8	1,5	6,2,8	2,3	2,3	8,0	0,6
Коефіцієнт синхронізації ІПЦ	-	10,4	2,6	5,6	6	12,3	6,7	0,5

С точки зору посилення світових позицій європейський вектор представляється перспективним і для Донецької області, і для країн Європи, оскільки направлений не тільки на розширення ринків збуту розвинутих держав, але і на їх активне участь в формуванні ефективного платіжеспособного попиту завдяки прямим іноземним інвестиціям. Далішого аналізу вимагають показувачі урахування ставки, дефіциту бюджету, динаміки валютних курсів, а також проблеми вивозу капіталу і збільшення реальних інвестицій. Для цього в стратегії інтеграційного розвитку передстоїть вирішити задачу по подолаттю відставання від розвинутих країн.

Волнообразне «поведіння» різних економічних систем через диспропорції між реальним і фінансовим сектором свідчать про те, що в кожному окремому випадку сформувалося певне кризове рівноважжя, а величина відхилень від середнього тренду вказує на ступінь стійкості цього рівноважжя, тому в розвинутих країнах, на відміну від країн з формуючимся ринком, динаміка показувачів і їх середні значення практично збігаються.

На рис. 1 чітко видно, як реагують на кризу Україна, Російська Федерація і країни ЄС.

Максимальний стрибок коефіцієнта інфляційності, тобто показувача диспропорцій на товарному і фінансовому ринку, спостерігається в Україні в 2008 р., (від 2 до більше 10), в той час як в країнах ЄС і Росії, де крім потенційної забезпеченості власними ресурсами, використовувалися наявні золотовалютні резерви, ситуація майже не змінилася.

Оскільки капітал, залежно від його форми, може мати різну швидкість приращення вартості, то така тенденція вже повторювалася не одне століття.

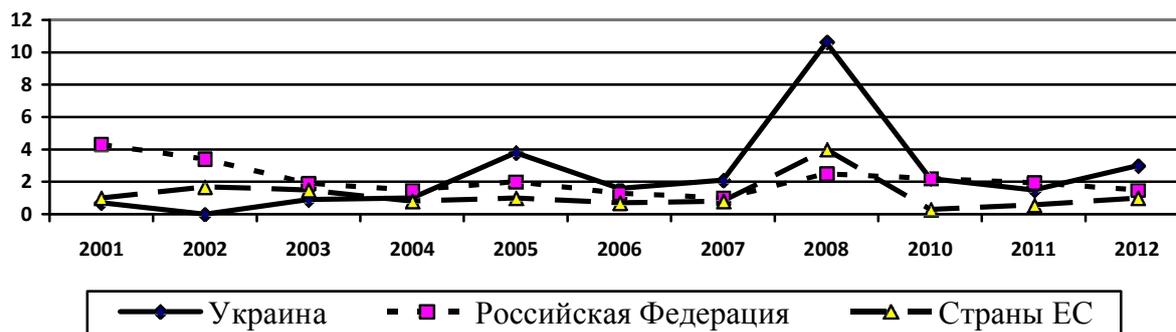


Рис. 1. Динамика коэффициентов инфляционности ВВП в Украине, России, ЕС, % (Расчитано авторами по данным [6, 7])

В результате этого можно предположить, что процесс углубления диспропорций между товарным и денежным рынком, по мере использования капитала, – нежелательная закономерность и одновременно – неизбежное следствие экономического развития.

Повторяемость и необратимость явлений, которые проявляются в масштабах, продолжительности и последствиях экономических спадов для различных стран, позволяют прогнозировать кризисы. Оценка основных тенденций мировой экономики с учётом макроэкономических критериев конвергенции экономических систем по дальнейшему развитию методов исследования интеграционного развития в отдельных странах отражены в научных трудах А. Гальчинского, В. Гееца, М. Головина, А. Гриценко, Л. Масловской, С. Моисеева, Л. Красавиной, А. Савченко, О. Яременко [8-16].

Мониторинг системообразующих и системообеспечивающих форм воспроизводственной структуры национальной экономики в очередной раз подтвердил несинхронность динамики основных показателей, характеризующих позицию Украины в мировом рейтинге. Крайне противоречивым является и тот факт, что среднегодовой экономический рост с 2000 г. по 2008 г., в среднем, составил 7 %, при том что более трети промышленных предприятий были убыточными, а степень износа основного капитала к 2012 г. достигла почти 75 % (табл. 15).

Таблица 15

Количественные параметры структуры национальной экономики

Годы	2000	2003	2006	2009	2010	2011	2012
Темпы роста реального ВВП, %	105,9	109,6	107,3	85,2	104,1	105,2	100,2
ВВП к 1990 г., %	43,2	54,4	67,3	63,3	65,8	69,3	69,5
Доля убыточных промышленных предприятий, %	42,5 (среднее значение за 2000-2012 гг.)						
Индексы промышленной продукции, %		115,8	106,2	78,1	111,2	107,6	98,2
Рентабельность операционной деятельности промышленных предприятий, %	4,8	3,3	5,8	1,8	3,6	3,6	3,4
	4,6 (среднее значение за 2000-2012 гг.)						
Индекс потребительских цен, %	125,8	108,2	111,6	112,3	109,1	104,6	99,8
Индекс цен промышленной продукции, %	110,0	111,1	114,1	114,3	118,7	119,0	100,3
Степень износа основного капитала, %	47		54	60,1		74,9	

При разработке авторами интеграционной стратегии национальной экономики Украины особая роль отведена макроэкономическим, фискальным и монетарным показателям через исследование прямых и обратных связей с факторами целей, индикаторами структурных сдвигов, что было использовано при обосновании моделей выбора оптимальных векторов развития по направлениям: «Россия + СНГ», «Россия + Европа», «Европа», «США + Восток».

Предложенные индикаторы, выступающие в модели как система критериев и оценок интенсивности интеграционных процессов, позволяет прогнозировать характер изменений на товарном и денежном рынке, показателей ВВП, потребительских цен, платёжного баланса, дефицита бюджета, а также внешнего долга. В результате была решена задача по

формированию и расчёту интегрального уровня оптимальной конвергенции рассматриваемых макроэкономических последствий определённых векторов сближения Украины со странами Европы, США, России и в целом – СНГ с апробацией предложенной системно-динамической имитационной модели.

Модель представляет собой систему уравнений, связывающих между собой выбранные основные переменные, характеризующие динамику различных уровней модели, и построена на решении системы уравнений с применением среды «Powersim Studio 7 SR 7». При использовании этого метода приоритетной задачей является установление связей между макроэкономическими переменными, решение которой позволяет определить интегральный коэффициент конвергенции экономических систем по выбранному направлению интеграции. Модель содержит структурную и интегральную части, где первая включает 6 структурных блоков, а вторая, как результат синтеза, позволит рассчитать отклонения значений макроэкономических индикаторов от нормативных оценок, характеризующих высокую степень конвергенции, установить значение показателя сближения различных экономик и обосновать выбранный вектор стратегического развития.

Среди основных макроэкономических факторов особое внимание уделено приросту ВВП и производительности труда, изменениям уровня доходов и занятости в сфере производства, соотношению доли иностранных кредитов на техническую модернизацию и текущее потребление, а также материальной и нематериальной структуры. К фискальным факторам отнесены удельный вес внешнего долга в объёме ВВП и размер дефицита бюджета. Среди монетарных факторов выделены темп прироста потребительских цен и учётная ставка НБУ. Изменение соответствующих значений данных факторов учитывается в модели на основе расчёта темпов их изменения.

В результате расчётов получены комплексный критерий и прогнозные значения в дополнение к существующим, отражающие существенные макроэкономические пропорции, что позволяет определить научно обоснованное направление интеграции. Исходя из гипотезы о взаимодействии факторов модели выбора направления интеграции, в программной среде PowerSim (версия PowerSim Studio 7 Express), осуществлена программная имитация и получены числовые результаты моделирования, позволяющие комплексно и в полном объёме дать количественную оценку уровня оптимальности векторов интеграции и обосновать прогноз последствий интеграционных процессов через степень сближения экономик разных стран.

Данный подход является наиболее эффективным и доступным с точки зрения получения количественных оценок, анализ которых, при необходимости, позволит перейти от диагностики к управлению процессами экономического развития. Прогнозные значения интегрального показателя конвергенции для выбранных направлений – векторов интеграции на период до 2022 г. приведены в табл. 16.

Таблица 16

Прогноз интегрального показателя конвергенции для выбранных векторов стратегии интеграционного развития

Годы	<i>Векторы интеграционного развития</i>			
	Интеграция в направлении «Россия и СНГ»	Интеграция в направлении «Россия и Европа»	Интеграция в направлении «Европа»	Интеграция в направлении «США и Восток»
2015	78,73	52,14	27,16	24,73
2016	84,20	52,67	27,81	27,07
2017	87,46	56,21	24,22	27,56
2018	88,07	55,02	23,20	28,15
2019	91,40	54,89	24,80	30,72
2020	91,63	51,91	27,76	32,79
2021	89,36	52,31	28,26	34,18
2022	86,27	54,07	31,00	32,79

Если расположить векторы в порядке увеличения дифференциала (разрыва между макроэкономическими, монетарными и фискальными показателями), то многовекторное

движение экономической системы логично начинать с синхронизации показателей Украины со странами СНГ и Россией. Расчёты интегрального показателя конвергенции для приведённых векторов позволили выяснить, что при выборе первого направления интеграции «Россия и СНГ» неустойчивость индикатора «Темп роста ВВП» негативно влияет на интеграционные процессы, но в целом степень конвергенции самая высокая.

При выборе второго направления «Россия и Европа» с 2016 г. по 2020 г., растут отклонения по индикатору «Темп роста потребительских цен». Причина того, что этот индикатор не позволит успешно интегрироваться по данному направлению, кроется в несоизмеримости и непропорциональности ресурсных и рыночных возможностей производственных структур данных экономик.

Третье направление – только «Европа» – демонстрирует рост двух вышеперечисленных индикаторов одновременно.

Четвёртое направление интеграции – «США и страны Востока» характеризуется довольно значительным отклонением по индикатору «Дефицит бюджета Украины в процентах к ВВП», который оказывает негативное влияние на устойчивость интеграционных процессов.

Оперативная реакция на изменения параметров в конкретный период времени как в отдельных вариантах, так и в их совокупности обеспечивает пригодность системно-динамической модели для обработки необходимых массивов информации для обеспечения необходимой обоснованности предложенных прогнозов стратегического развития.

Ещё одна реальная возможность для развития региона – это проведение международных форумов. Донецкая область давно заметна на украинском и евразийском небосклоне в плане проведения серьёзных выставок, ярмарок, демонстрирующих научные достижения наших учёных, где завязываются серьёзные деловые контакты, развивается эффективное партнёрство. Но здесь нужно вернуться к самому главному – нам необходимо внедрять у себя и предлагать партнёрам действительно инновационный продукт, то есть не заниматься внедрением известного изобретения, но для нас пока нового, а делать ощутимые прорывы. Именно поэтому и требуется срочно менять курс на внедрение инновационных технологий, что создаст возможности нашим учёным самореализоваться, особенно в новых областях науки и техники.

Таким образом, в результате проведённого исследования установлены особенности инновационного развития во взаимосвязи с организационно-экономическими изменениями, ориентированными на достижение высоких показателей эффективности. На основе анализа динамики развития промышленности Донбасса установлены негативные тенденции в использовании экономического потенциала, что обусловлено отсутствием необходимого финансирования на разработку научно-технических новаций, способных обеспечить устойчивое инновационное развитие региона.

К концепциям стратегии инновационного развития следует отнести: оптимальное сочетание долгосрочного и оперативно-краткосрочного планирования, а эффективность внедрения в практику достижений научно-технического прогресса оценивать на основе методов системно-комплексного подхода, учитывая результаты деятельности не отдельных предприятий и отраслей, а применительно к экономическим системам определенных территорий.

Дальнейшие исследования в области инновационного развития Донбасса необходимо проводить, расширив объекты изучения и включая инфраструктуру инновационных коммуникаций, что позволит значительно сократить себестоимость процессов стратегического развития региона и повысить его эффективность. При разработке интеграционной стратегии национальной экономики Украины особая роль принадлежит финансовым ресурсам через макроэкономические, фискальные и монетарные показатели, которые через индикаторы структурных сдвигов позволили обосновать модели выбора оптимальных векторов развития по направлениям: «Россия+СНГ», «Россия+Европа», «Европа», «США+Восток».

Предложенные индикаторы, как система критериев и оценок интенсивности интеграционных процессов, позволяют прогнозировать характер изменений на товарном и денежном рынке, показателей ВВП, потребительских цен, платёжного баланса, дефицита бюджета, а также внешнего долга.

Одновременно следует расширить сферу применения методов системно-динамического моделирования и методов интегрального математического моделирования, синтез которых

необходим для своевременного пересмотра внешней экономической политики государства с учётом оптимального сближения экономик разных стран в стратегии развития внешнеэкономического пространства.

Список использованных источников

1. Друкер Питер Ф. Практика менеджмента: Пер. с англ. – М.: Издательский Дом «Вильямс», 2001. – 398 с.
2. Амосов А. О неоиндустриальном сценарии в концепции развития до 2020 г. / А. О. Амосов // Экономист. – 2011. – № 6. – С. 3-17.
3. Амоша А. Каноны рынка и законы экономики. Кн. 7: Процесс эволюции экономики, производства и общества: монография / А. Амоша, Е. Иванов, С. Иванов; НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2004. – 620 с.
4. Фатхутдинов Р. А. Глобальная конкурентоспособность. – М.: Издательство «Стандарты и качество». – 2009. – 464 с.
5. Промышленный потенциал Донбасса: что осталось? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.06242.com.ua/article/729006>
6. Официальное бюро статистики ЕС / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>
7. Межгосударственный статистический комитет Содружества Независимых Государств [Электронный ресурс] / Официальный сайт ГКС Украины. – Режим доступа: <http://www.cisstat.com/rus/index.htm>
8. Гальчинский А. За пределами капитализма / А. Гальчинский // Экономика Украины. – 2011. – № 9. – С. 4-16.
9. Геец В. Макроэкономическая оценка денежно-кредитной и валютно-курсовой политики Украины до и во время финансового кризиса / В. Геец // Экономика Украины. – 2009. – № 2. – С. 5-24.
10. Головнин М. Денежно-кредитная политика России в условиях открытости национальной экономики / М. Головнин // Экономика Украины. – 2010. – № 4. – С. 57-64.
11. Гриценко А. Глобальный кризис как форма современной финансово-экономической динамики / А. Гриценко // Экономика Украины. – 2010. – № 4. – С. 37-46.
12. Масловская Л. К вопросу оценки предпосылок интеграции Украины в ЕС / Л. Масловская // Экономика Украины. – № 6. – 2008. – С. 72-80.
13. Моисеев С. Таргетирование политических установок / С. Моисеев // Банковское обозрение. – 2009. – № 3-4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bo.bdc.ru/2009/4/-targetirovanie.htm>
14. Красавина Л. Н. Инфляция и антиинфляционная политика как многофакторный процесс / Л. Н. Красавина // Инфляция и антиинфляционная политика в России. – М., 2000. – С. 32-53.
15. Савченко А. Инфляционное таргетирование: проблемы, и перспективы его введения в Украине / А. Савченко, Ю. Семенова // Экономика Украины. – 2008. – № 7. – С. 46-56.
16. Яременко О. Тенденции посткризисного развития финансовых институтов / О. Яременко // Экономика Украины. – 2010. – № 4. – С. 88-95.
17. Статистичний щорічник Донецької області за 2013 р. – Державна служба статистики України // Головне управління статистики у Донецькій області. – За ред. О. А. Зеленого – 470 с.

УДК 658.6

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ С ОРИЕНТАЦИЕЙ НА РОСТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВОЙ СЕТИ

ЛОШИНСКАЯ Е. Н.,
канд. гос. упр., доц. каф. экономики
предприятия Донецкого
государственного университета
управления (ДонГУУ),
КАРПЕНКО Е. В.,
студентка специальности
«Экономика предприятия» ДонГУУ

В статье рассмотрены прогнозные показатели эффективности стратегии развития торговой сети.

Ключевые слова: конкурентоспособность; торговая сеть; эффективность; стратегия развития.

В статті розглянуто прогнозні показники ефективності стратегії розвитку торгової мережі.

Ключові слова: конкурентоспроможність; торгова мережа; ефективність; стратегія розвитку.

The article describes the projected performance indicators development strategy of retail network.

Keywords: competitiveness; trade network; efficiency; strategy development.

Постановка проблемы. В настоящее время при наличии конкуренции главная задача современных торговых сетей и предприятий – обеспечить завоевание и сохранение предпочтительной доли рынка и добиться превосходства над конкурентами. В Донецкой области на данном этапе происходит сужение (закрытие) многих торговых сетей, таких, как торговая сеть ООО «АТБ-маркет», уменьшение количества и дифференциации продукции в Торговой сети «Обжора». Торговым сетям, действующим в Донецкой области рекомендуется завоевание новых сфер реализации или возобновление деятельности своих торговых магазинов, закрытых в 2013 году.

Анализ последних исследований и публикаций. С точки зрения Зинурова У. Г. и Ильясова Л. Р., конкурентоспособность определяется только теми свойствами, которые представляют взаимный интерес для покупателя (и гарантируют удовлетворение данной потребности). Все характеристики изделия, выходящие за рамки этих интересов, рассматриваются при оценке конкурентоспособности как не имеющие к ней отношения в данных конкретных условиях [1]. Бабаева А. Г. применяет различные подходы к оцениванию конкурентоспособности торговых сетей [2]. Агабеков С. И., Левина Е. А. для определения конкурентоспособности используют индекс Герфиндаля-Гиршмана [3]. Однако данные методики и подходы не описаны на примере действующей торговой сети.

Актуальность. Успех торговой сети в рыночной среде определяет его способность выстоять и победить в конкурентной борьбе. Поэтому нужно постоянно следить за уровнем своей конкурентоспособности, выявлять и развивать конкурентные преимущества. Основными проблемами деятельности торговой сети в современных условиях являются: недостаточно эффективная стратегия маркетинга, слабая ориентация на поиск новых сегментов рынка, продвижения на рынок, недостаточное стимулирование приобретения предлагаемых товаров, неэффективная ценовая политика, отсутствие гибких систем скидок; величина расходов на рекламу не соответствует увеличению объема реализованной продукции.

ООО «Агрокомплекс» имеют все условия для реализации стратегии концентрированного роста – стратегию развития существующего рынка и поиск новых рынков для производства и реализации существующих продуктов.

Цель статьи – рассчитать прогнозные показатели и эффективность стратегии развития торговой сети.

Изложение основного материала исследования. Торговой сети ООО «Агрокомплекс» рекомендуется возобновление деятельности всех магазинов с универсальным ассортиментом товара. Для оценки стратегии развития деятельности предприятия необходимо рассчитать следующие показатели развития (расширения) деятельности предприятия: товарооборот, издержки обращения, валовой доход, прибыль.

1. Планирование показателей товарооборота.

Определяем общий объём товарооборота на планируемый год и распределяем его по кварталам на основании следующих данных:

- расчёты плана товарооборота представлен в табл. 1. Для достижения эффективности торговой сети необходимо увеличить показатель в 8 раз, цены увеличить почти в 2-3 раза, тогда плановый показатель должен увеличиться в 10-11 раз;

- при распределении товарооборота по кварталам необходимо учесть, что удельный вес товарооборота I квартала уменьшится на 0,4 %, II квартала на 0,8 %, III квартала увеличится на 1,2 % (размеры изменения), IV квартала определяется расчётным путём.

Таблица 1

Планируемый товарооборот на 2015 год

Кварталы	Текущий год		Планируемый год		План в % к товарообороту текущего года
	Товарооборот, тыс. грн.	Удельный вес, %	Товарооборот, тыс. грн.	Удельный вес, %	
I	1748	24,35	18950	23,95	1085
II	1470	20,48	15792	19,68	1075
III	1805	25,14	20529	26,34	1138
IV	2155	30,03	23687	30,03	1102
ИТОГО:	7178	100	78958	100	1100

1) План. товарооборот = $(7178 \cdot 1100) : 100 = 78958$ тыс. грн.

2) Уд. вес тек. года I квартала = $(1748 : 7178) \cdot 100 = 24,35$ %

3) Уд. вес план. года I квартала = $24,35 - 0,4 = 23,95$ %

4) План. товарооборот I квартала = $(23,95 : 100 \cdot 78958) = 18950$ тыс. грн.

5) % к товарообороту I квартала = $(18950 : 1748) \cdot 100 = 1085$ %

6) Общий % к товарообороту = $(78958 : 7178) \cdot 100 = 1100$ %

Планируемый ФОТ для ООО «Агрокомплекс» составляет 2685 тыс. грн.

2. Планирование издержек обращения

Необходимо рассчитать сумму и уровень издержек обращения по отдельным статьям и по общему объёму с учётом данных текущего года, предполагаемых изменений суммы и уровня расходов по отдельным статьям, норм расходов, установленных законодательством (табл. 2).

Таблица 2

Издержки обращения к товарообороту текущего года и планируемого года

Наименование статей издержек обращения	Текущий год		Планируемый год	
	сумма, тыс. грн.	удельный вес %	сумма, тыс. грн.	удельный вес, %
1. Транспортные расходы	258	3,6	1974	2,5
2. Расходы на оплату труда	248	3,4	2685	3,4
3. Отчисления на социальные нужды	96	1,4	1105	1,4
4. Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря	591	8,2	4738	6
5. Амортизация основных средств	76	1,1	869	1,1
6. Расходы на ремонт основных средств	180	2,5	1974	2,5
7. Износ санитарной и специальной одежды, других материалов	87	1,2	948	1,2

8. Материальные затраты	30	0,4	553	0,7
9. Расходы на упаковку и хранение товаров	124	1,7	1342	1,7
10. Потери товаров и технологические отходы	102	1,4	789	1
11. Расходы на тару	188	2,6	789	1
12. Прочие расходы	180	2,5	1974	2,5
ИТОГО:	2160	30	19740	25
Товарооборот, к которому исчислен уровень издержек обращения.	7178	–	78958	–

Для расчёта плана издержек обращения по статьям используйте следующие данные.

Статья 1. Уровень транспортных расходов намечено снизить за счёт рационализации товаропотоков до 2,5 %.

Статья 2. Сумму расходов по оплате труда увеличивает за счёт привлечения ещё 132 сотрудников, а уровень расходов по оплате труда не меняется и составляет 3,4 % от товарооборота.

Статья 3. Расходы на социальные нужды рассчитываются, исходя из планового фонда оплаты труда и действующей в соответствии с законодательством, и составляют 1,4 % от товарооборота.

Статья 4. Сумма расходов на аренду снизится до 6 % за счёт изменения имущества организации.

Статья 5. Сумма расходов по амортизации основных средств увеличится на 793 тыс. грн. за счёт открытия ещё 13 и более торговых точек ООО «Агрокомплекс».

Статья 6. Удельный вес расходов на ремонт основных средств останется на уровне текущего года, хотя сумма вырастет на 1794 тыс. грн.

Статья 7. Удельный вес расходов по износу санитарной и специальной одежды, других материалов остаётся прежний. При открытии новых торговых точек будут приобретаться новая санитарная и специальная одежда за счёт статьи 12 – прочие расходы.

Статья 8. Удельный вес и сумма материальных затрат увеличивается.

Статья 9. Расходы на упаковку и хранение увеличиваются на 1218 тыс. грн. за счёт дифференциации ассортимента.

Статья 10. Уровень потерь товаров и технологических отходов снизится на 0,4 % за счёт рационализации товаропотоков и запасов на складах.

Статья 11. Удельный вес расходов на тару снижается на 1,6 %, т. к. у торговой сети уже существует своя тара.

Статья 12. Удельный вес прочих расходов не изменится, сумма увеличивается на 1793 тыс. грн.

На планируемый год удельный вес издержек обращения снизится на 5 % за счёт снижения удельного веса транспортных расходов, расходов на аренду, потерь товаров и технологических отходов, а сумма планируемых издержек обращения вырастет на 17580 тыс. грн.

3. Планирование валового дохода

На основе плана товарооборота и предполагаемого размера торговых надбавок по товарным группам необходимо рассчитать плановые сумму и уровень валового дохода (НДС в соответствии с законодательством) (рис.1).

Торговые надбавки (валовой доход) у разных видов продукции – различные. Торговая надбавка молочных изделий и хлебобулочных изделий составляет – 25 %, колбасных изделий – 30 %, вино-водочных изделий – 40 %. В среднем величина торговой надбавки составляет 30 %. Планируемый валовой доход составит 24320 тыс. грн., что выше планируемых издержек обращения.

4. Планирование прибыли

Необходимо рассчитать прибыль от продаж, бухгалтерскую и чистую прибыль на планируемый год, исходя из запланированных показателей товарооборота, валового дохода и издержек обращения (табл. 3). При внедрении рекомендуемых мероприятий валовой доход будет выше издержек обращения на 23 %, прибыль составит 4580 тыс. грн.

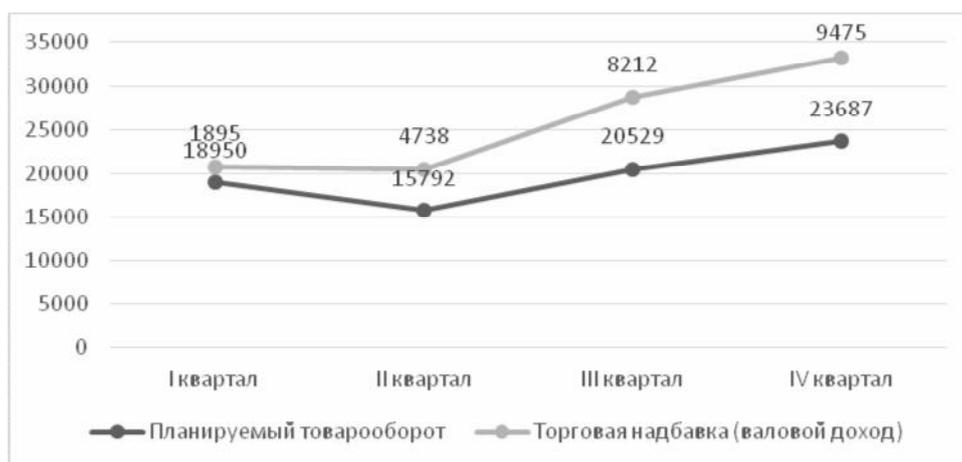


Рис. 1. Планируемый товарооборот и валовой доход ООО «Агрокомплекс», тыс. грн.

Таблица 3

**Планируемые экономические показатели при реализации
экономической стратегии развития**

Показатели	Текущий год	Планируемый год	Отклонение, %
Товарооборот, тыс. грн.	7178	78958	1100
Издержки обращения, тыс. грн.	2160	19740	813
Уровень издержек обращения, %	30%	25%	-5%
Валовой доход (торговая надбавка), тыс. грн.	6134	24320	296
Средняя ЗП, грн/мес.	1019	1462	43
Среднеучётная численность персонала, чел.	21	153	628
Чистая прибыль (убыток), тыс. грн	- 629	4580	–

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Стратегические цели и задачи деятельности торгового предприятия ООО «Агрокомплекс»:

- увеличение своей доли на рынке розничной торговли продукции;
- ориентация на новые сегменты покупателей;
- повышение конкурентоспособности.

На ООО «Агрокомплекс» предложена одна из маркетинговых стратегий – стратегия концентрированного роста.

Для получения прибыли, торговой сети необходимо:

- увеличить товарооборот в 11 раз – 80 % за счёт расширения сбытовой деятельности и 30 % за счёт увеличения цен;
- нанять дополнительно ещё 132 сотрудника: продавцы, кассиры; планируемый фонд оплаты труда будет составлять 2685 тыс. грн;
- снизить издержки обращения в процентном соотношении на 5 % за счёт снижения удельного веса транспортных расходов, расходов на аренду, потерь товаров и технологических отходов (увеличатся на 17580 тыс. грн.);
- установить среднюю величину торговой надбавки 30 %, соответственно, планируемый валовой доход составит 24320 тыс. грн, что выше планируемых издержек обращения.

При внедрении данных мероприятий прибыль торговой сети ООО «Агрокомплекс» составит 4580 тыс. грн.

Осуществление маркетинговой стратегии на ООО «Агрокомплекс» должно быть связано с созданием новых мощностей по реализации продукции, ориентированных на приоритет обслуживания розничного покупателя, расширение численности всех групп покупателей и максимальное удовлетворение их запросов в пределах целевой финансовой выгоды.

Список использованных источников

1. Зиннуров У. Г., Ильясова Л. Р. Проблемы оценки конкурентоспособности товаропроизводителей // Экономика и управление. – 2002. – № 4. – С. 47-52.
2. Бабаева А. Г. Оценка конкурентоспособности торговых сетей. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: kirgteu.com/filemanager/download/1181/
3. Агабеков С. И. Критерий доминирования и индекс Герфиндаля-Гиршмана / С. И. Агабеков, Е. А. Левина // Современная конкуренция. – 2014. – № 6(48). – С. 5-7.
4. Зулкарнаев И. У., Ильясова Л. Р. Метод расчёта интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. – № 4(24). – С. 12–23.
5. Гусакова Е. П. Собственная торговая марка как фактор повышения конкурентоспособности торговых розничных сетей / Научный журнал КубГАУ. – 2014. – № 99 (05). – С. 1-8.

УДК 330.341

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЛИЯНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА КОНЕЧНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ПОНОМАРЁВ И. Ф.,
д-р экон. наук, профессор
Донецкого государственного
университета управления

Розглянуто проблеми використання людського фактору на рівні підприємств промисловості, науково обґрунтовано вплив інтелектуального капіталу на рівень кінцевих результатів діяльності підприємства.

Ключові слова: інтелектуальний капітал; промислове виробництво; ринкові відносини.

Рассмотрены проблемы использования человеческого фактора на уровне предприятий промышленности, научно обосновано влияние интеллектуального капитала на уровень конечных результатов деятельности предприятия

Ключевые слова: интеллектуальный капитал; промышленное производство; рыночные отношения.

Problems of use of the human factor on the level of industrial enterprises were considered, the impact of intellectual capital on the level of the final results of the enterprise activity has been scientifically substantiated.

Keywords: intellectual capital; industrial production; market relations.

Постановка проблеми. На підприємствах промисловості має накопленний роками і невикористаний ще в умовах ринкової економіки дуже високий і надійний ресурс людського фактора – інтелектуальний капітал. Разом з тим в розвинутих демократических країнах в структурі виробничих сил відбуваються кардинальні зміни під впливом інформаційної і технічної революції використання людського фактора. Особливе місце серед теоретических аспектів займає проблема використання людського фактора на рівні підприємств промисловості. Слід відзначити і те, що в умовах нинішнього функціонування промислового виробництва працівники підприємства є головною продуктивною силою, а його інтелектуальний ресурс

становится капиталом. Интеллектуальный капитал позволяет использовать человеческий фактор, проявить научные знания в процессе функционирования производственного процесса.

Установлено, что в условиях рыночных отношений интеллектуальный капитал становится новой производительной силой. Новые экономические отношения обуславливают использование человеческого фактора, изменение производственных сил и способов производства. В этих условиях требуется осмысливание роли человека в производственном процессе.

Изложение основного материала исследования. Особую важность приобретают внутренние аспекты функционирования предприятия. Основным критерием функционирования предприятия становится новый тип экономической хозяйственной деятельности, который обеспечивает эффективное использование интеллектуального капитала. Использование человеческого фактора, формирование новых условий функционирования производственных сил позволяет достигнуть эффективности производства, прибыльности предприятий промышленности.

Исследования показали, что к факторам микроуровня, которые влияют на прибыльность предприятий, следует отнести структуру предприятий, уровень использования трудовых ресурсов, технологию, научно-технический прогресс, эффективность использования производственных менеджеров, корпоративную культуру работников. Перечисленные выше внутренние причины являются интеллектуальными ресурсами, которые обеспечивают достижение уровня прибыльности и рентабельности предприятий промышленности. Исследования показали, что из всех существующих теорий интеллектуального капитала в условиях рыночной экономики можно выделить наиболее характерные концепции: немецкую, английскую, американскую, шведскую, японскую, теории учёных стран СНГ.

Выполненный анализ существующих теорий интеллектуального капитала позволяет разделить их на три группы (рис. 1).

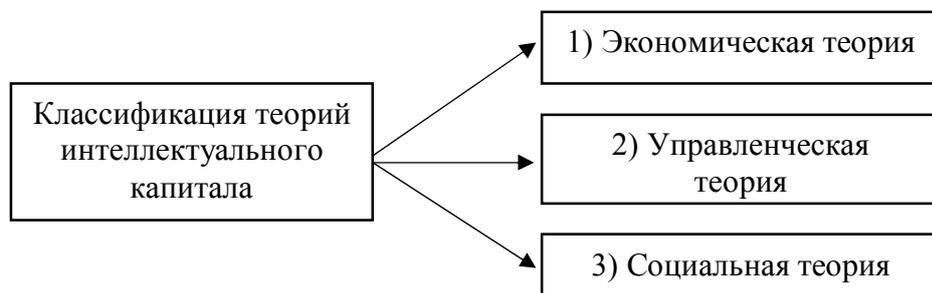


Рис. 1. Классификация теорий интеллектуального капитала.

Группа 1. Концепция экономической теории о роли интеллектуального капитала в процессе производства получила развитие в научных работах Э. Брукина, С. Валентия и Л. Нестерова, Дж. Гресона, А. Велина, А. Зуева, А. Маршала, Д. Рикардо и других [6; 7; 11; 12; 15; 17]. В перечисленных теориях большое значение отводится человеческому фактору, его интеллектуальному капиталу в условиях рыночной экономики. В современных условиях рыночной экономики такая экономическая теория нашла поддержку у многих учёных. Значительный интерес для развития экономической теории интеллектуального капитала в условиях рыночной экономики представляют научные работы В. А. Абрамова, И. А. Бланка, Дж. Мл. Гресона, П. Друкера, Альфреда Маршала [3; 5; 8; 10; 15].

Группа 2. Большое значение для промышленных предприятий в условиях рыночной экономики имеет управленческая концепция интеллектуального капитала И. А. Бланка, В. Диева, П. Друкера, В. Терещенко, Н. Г. Чумаченько и др. [5; 9; 10; 19; 21]. В своих работах авторы обосновали экономические методы управления, науку управления, основные направления эффективности управления.

Группа 3. Интерес для практики в условиях рыночной экономики представляет социальная теория интеллектуального капитала. В научных исследованиях учёные раскрывают сущность жизнедеятельности человека как главного субъекта производительных сил, значение влияния социальных факторов на показатели работы предприятия. Теоретические основы

влияния социальных факторов получили развитие в работах Л. И. Абрамова, В. Диева, С. В. Раевской, В. Терещенко и других [2; 9; 14; 19].

Анализ научных работ показал, что проблема интеллектуального капитала рассматривается учёными по определённым направлениям использования человеческого фактора, по различным аспектам экономической науки. Существующие теории, как правило, затрагивают отдельные виды интеллектуальных ресурсов и человеческих факторов: человеческий капитал, научно-технический прогресс, социальный капитал, информационный капитал, информацию, активы. Специалисты в области управления социальными ресурсами выделяют компетенцию, патенты, лицензии, навыки, способность организации эффективного использования материальных ресурсов. В современных теориях интеллектуальных ресурсов можно найти их различные классификации. Так, например, В. Л. Абрамов выделяет 2 стадии функционирования интеллектуальных ресурсов: процесс генерации знаний и процесс обновления. Они отличаются оригинальностью, новизной и преобразуются в новооткрытые [3].

Для оценки экономической эффективности учёные предлагают различные экономические показатели (прибыль, рентабельность, производительность труда). Установлено, что в настоящее время образование интеллектуального капитала связано с изменением культуры и организации производства, созданием специальных механизмов, которые способствуют эффективному менеджменту. Такое развитие интеллектуальных потребностей работников не только обеспечивает повышение эффективности деятельности предприятия, но и представляет широкие возможности для их роста.

В условиях рыночной экономики становление и развитие механизма управления предприятием обуславливает необходимость не только пересмотра стратегии хозяйственной деятельности предприятия, но и учёта особенностей проявления его новых социально-экономических инструментов.

В первую очередь, это касается инструментов, связанных с управлением интеллектуальным капиталом, который влияет на уровень эффективности работы предприятий промышленности. При этом следует иметь в виду, что в системе управления хозяйственной деятельностью предприятия необходимо использовать новые приёмы и построение понятия «интеллектуальный капитал», который предполагает выделение трёх его аспектов: правового, социально-экономического и научно-смыслового. Каждый из перечисленных аспектов содержит специфические особенности этого понятия для управления хозяйственной деятельностью предприятия. Для интеллектуального капитала такими признаками могут быть: правовой аспект, экономический аспект, социальный аспект, финансовый аспект, что обеспечивает эффективное функционирование производственно-хозяйственной деятельности и увеличивает доходы предприятия (экономический аспект) и нематериальность интеллектуального капитала (смысловой аспект).

Структура интеллектуального капитала производственно-хозяйственной деятельности предприятий промышленности включает в себя несколько компонентов, основой которых является человеческий фактор работников. Таким образом, интеллектуальный капитал производственного предприятия – это совокупность явных и неявных интеллектуальных знаний, практический опыт работников, умение получать различную информацию, систематизировать и использовать её для эффективной работы предприятия и повышать её прибыльность. Следует иметь в виду, что при проведении анализа хозяйственно-производственной деятельности предприятия значительная роль отводится интеллектуальному капиталу менеджеров предприятия. Особое значение имеет принятие самостоятельных решений по ряду социально-экономических проблем, связанных с производственно-хозяйственной деятельностью предприятия в целом. Чёткое понимание менеджерами своих функций позволяет сделать выводы о том, что особой ценностью предприятий является не только его оборотные и оборотные активы, собственный капитал, текущие обязательства, но и квалификация образования, опыт работников, их культура, то есть всё то, что входит в понятие «интеллектуальный капитал».

Различие между человеческими и организационными ресурсами, между интеллектуальным и структурным капиталом предприятия состоит в следующем. Первый находится в самих работниках предприятия как совокупность знаний, умений, квалификации, новаторства и других индивидуальных особенностей, как система ценностей, культура и философия коллектива, которая не может быть скопирована или использована в других

организациях. Элементами второго являются компьютеры, оборудование, патенты, торговые марки и другие информационные аспекты, которые обеспечивают производительную работу сотрудников предприятия, имеют явную степень объективизации, отчуждения и обновления. Балансовая стоимость предприятия включает оба типа активов предприятия, где первый тип, в отличие от второго, имеет значительные индивидуальные особенности, при этом он по отношению ко второму типу не может распоряжаться по-своему усмотрению. Иначе говоря, одним из наиболее важных источников предприятия становится ресурс, которым оно не может владеть, что коренным образом отличает настоящую ситуацию от существующей ситуации индустриального общества.

Таким образом, в основе основных аспектов прибыльности и эффективности работы предприятия лежат те факторы, которые можно назвать «человеческим капиталом», которые не всегда можно оценить в денежном эквиваленте и которые тяжело поддаются количественному измерению.

Человеческий капитал – это не только собранная вместе рабочая сила, но и эффективный менеджмент, совокупность явных и неявных знаний, в том числе навыки, знания, умения, которые имеются на различных носителях информации. В процессе анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятия интеллектуальный капитал можно учитывать как дополнительный ресурс. При оценке влияния интеллектуального капитала и человеческого фактора на конечные результаты деятельности предприятия следует учитывать экономические, социальные и финансовые показатели (рис. 2).



Рис. 2. Классификация показателей оценки влияния интеллектуального капитала на конечные результаты деятельности предприятия

При оценке социально-экономической эффективности интеллектуального капитала предлагается использовать такие показатели: уровень маркетинговой деятельности, производство, реализация продукции, трудовые ресурсы, прибыль, рентабельность, себестоимость и другими экономическими и финансовыми показателями.

Установлено, что в нынешних условиях создание интеллектуального капитала связано с изменением культуры, благоприятного микроклимата в организации деятельности менеджеров, создания специальных механизмов, которые позволяют мотивировать проведение деятельности по созданию эффективного менеджмента знаний и его успешного использования. Менеджмент знаний обеспечивает более высокий интеллект работника, поиск способов мотивации, которые способствовали бы инициативности, самовыражению и развитию работников предприятия. Развитие интеллектуальных способностей работников позволяет не только повысить эффективность деятельности работников предприятий, но и предоставить им широкие возможности для саморазвития и дальнейшего продвижения по службе, обосновать эффективные направления прибыльности и рентабельности предприятия, получения максимальных доходов денежных средств.

Исследование показало, что одним из важнейших направлений улучшения производственной деятельности предприятия является повышение эффективности экономической, социальной и финансовой работы менеджеров предприятия. В условиях рыночной экономики совершенствование и развитие методов управления производственно-хозяйственной деятельностью обусловило необходимость не только пересмотра миссии и стратегии достижения прибыльности предприятия, но и учёт особенностей проявления новаторства каждого менеджера предприятия.

Таким образом, интеллектуальный капитал выступает объектом управления социально-экономическими отношениями, в том числе и теми, которые связаны с функционированием и использованием функций производственных отношений. При этом интеллектуальный капитал как объект управления деятельностью предприятия предусматривает: разработку стратегий, тактики достижения прибыльности предприятия; оценку показателей объектов хозяйствования; выявление резервов улучшения работы предприятия; разработку мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия; планирование технико-экономических показателей на оперативный, текущий и перспективный период. Цель оперативного управления – достижение финансовых и экономических результатов в краткосрочном периоде путём оперативных изменений в производственно-хозяйственной деятельности.

Актуальной проблемой интеллектуального капитала как фактора повышения прибыли и рентабельности является умение проводить в кратчайшие сроки объективную оценку фактических технико-экономических и финансовых показателей деятельности предприятия. При этом следует учитывать, что оценка прибыли и рентабельности предприятия включает анализ производства и реализации продукции, себестоимости, цен на продукцию, основных и оборотных средств.

Анализ финансового состояния предусматривает оценку ликвидности и платёжеспособности предприятия, финансовой устойчивости, денежных потоков, деловой активности менеджеров. В процессе оценки экономических и финансовых показателей деятельности предприятия менеджеры обязаны владеть интеллектуальным капиталом, который складывается из набора таких параметров, как: образование; профессиональная квалификация, которая связана с экономической и финансовой деятельностью; владение методами и способами анализа; психометрическая характеристика; умение управлять производственно-хозяйственной, экономической и финансовой деятельностью предприятия.

Таким образом, интеллектуальный капитал, на наш взгляд, – это комплекс знаний, навыков, производственного опыта, человеческого и интеллектуального потенциала, нематериальных активов (нормативов, базы информационных данных программного обеспечения и т. д.), которые эффективно используются в целях достижения высоких конечных результатов деятельности предприятия. Интеллектуальный капитал предприятия обязан включать не только нематериальные активы, отражённые в балансе в текущем периоде, но и нематериальные активы типа патентов, торговых марок, контрольных программ и неосязаемые ресурсы-знания, навыки, компетентность и деловые возможности менеджеров. Комплекс ресурсов интеллектуального капитала обеспечивают высокие конечные результаты и денежное финансирование предприятия.

Анализ научных работ Е. Брукина, В. Валентиса, О. Зуева, Г. Клейнера, А. Марилала, П. Хейнса [6; 7; 12; 14; 15; 20], а также проведённое исследование авторов позволило обосновать состав ресурсов интеллектуального капитала с соответствующими признаками (рис. 3).

Группа 1. Людские ресурсы интеллектуального капитала включают систему знаний персонала, образование, квалификацию, навыки, особые знакомства, связи, базу методических знаний и другие людские ресурсы интеллектуального капитала.

Группа 2. Логистические ресурсы включают нормативное, информационное и правовое обеспечение, базу методических знаний, программное и материально-техническое обеспечение, корпоративную культуру, стратегию управления, совокупность систем связи и другие логические ресурсы интеллектуального капитала.

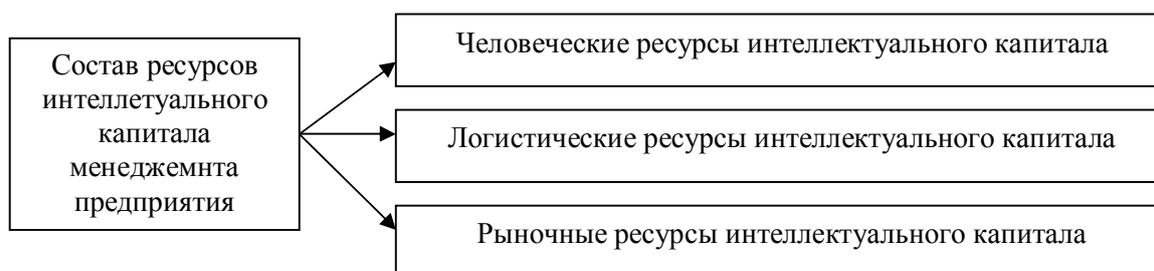


Рис. 3. Классификация состава ресурсов интеллектуального капитала менеджмента предприятия

Группа 3. Рыночные ресурсы интеллектуального капитала непосредственно связаны с операциями на рынке и обеспечением конкурентоспособности предприятия. Рыночные ресурсы складываются из таких направлений: контракты и соглашения, деловое сотрудничество, портфель заказов, конъюнктура рынка, конкурентоспособность товарного рынка и другие рыночные ресурсы.

В комплексе все три группы составляют ресурсы интеллектуального капитала менеджмента предприятия. Вместе с тем каждая группа ресурсов интеллектуального капитала складывается из многочисленных элементов, которые отображают особенности людского, логистического, рыночного ресурса и расширяющих их характеристик.

Таким образом, каждая из групп отражает особенности интеллектуального капитала и должна быть включена в общую структуру интеллектуального капитала. Формально ресурсы интеллектуального капитала создают базу методических знаний менеджеров предприятия, которая в равной степени может быть включена в состав людских и логистических ресурсов [20; 21].

В зависимости от конкретной ситуации отдельные группы ресурсов отображают специфику людских, логистических и рыночных ресурсов интеллектуального капитала. Следует подчеркнуть, что в комплексе человеческих ресурсов наиболее важными являются знания, то есть они есть мерило, которое обеспечивает позитивные результаты, способствует приросту прибыли и рентабельности, финансовой устойчивости предприятия. Нормальное функционирование производства обеспечивает эффективную работу других ресурсов интеллектуального капитала.

В общем аспекте знания являются результатом познания действительности. При этом знания менеджеров структурируются по нескольким направлениям, которые можно обозначить общим понятием «корпоративные знания». Корпоративные знания – это комплекс общенаучных и специальных знаний, производственного опыта и навыков, база методических знаний и информации, которые используются в интеллектуальном капитале для обеспечения высоких результатов работы предприятия и нормального его функционирования.

Рассмотренная концепция структуры интеллектуального капитала формирует базу корпоративных знаний менеджеров предприятия, определяет взаимосвязь и использование этих знаний в процессе практической деятельности. В состав корпоративных знаний включаются общенаучные, специальные и нормативные знания. Общенаучные – это знания общих экономических законов развития общества, специфические экономические законы, методики исследования, методы анализа деятельности предприятия. В состав корпоративных знаний

входят такие специфические их виды, как экономические, финансовые, математические, отраслевые и технологические. К корпоративным следует отнести нормативные и методические знания – инструкции, методики, нормативы. Состав корпоративных знаний можно классифицировать и систематизировать как элементы корпоративных знаний по таксонометрическим признакам. К таким признакам классификации элементов корпоративных знаний относится группа специфических научных знаний, методология и методика, информационное обеспечение, которые используются в процессе принятия управленческих решений по повышению эффективности производства.

Следует различать уровень знаний, которые используются в процессе принятия стратегических, тактических и оперативных управленческих решений. Стратегический уровень предполагает уровень знаний, связанных с разработкой стратегий политики управления на перспективу деятельности предприятия. Тактический уровень обуславливает необходимые знания при разработке текущих планов на базе стратегической политики предприятия. Оперативные знания необходимы при решении организационных, экономических и финансовых вопросов в процессе оперативного управления производством.

Выводы. Таким образом, в условиях рыночной экономики интеллектуальный капитал является важнейшим фактором управления предприятием. Интеллектуальный капитал менеджеров способствует эффективности производственной деятельности, повышению прибыльности и рентабельности. В целом ресурсы интеллектуального капитала менеджмента направлены на решение проблем управления производством и обеспечение высших конечных результатов.

В результате производственного исследования теоретических основ и социально-экономических проблем повышения уровня эффективности деятельности предприятий промышленности в условиях рыночной экономики выявлены и решены следующие задачи.

1. Исследования показали, что все теории интеллектуального капитала следует классифицировать по группам: экономическая теория, управленческая теория, социальная теория.

2. Установлено, что в условиях рыночной экономики становление и развитие механизма управления предприятием обуславливает необходимость учёта особенностей проявления новых социально-экономических институтов.

3. Научно обосновано влияние интеллектуального капитала на уровень конечных результатов деятельности предприятия. Установлено, что в существующих условиях интеллектуальный капитал не только обеспечивает повышение эффективности производства, но и предоставляет широкие возможности для роста прибыли и рентабельности предприятия.

4. Исследования показали, что интеллектуальный капитал производственного предприятия – это совокупность явных и неявных интеллектуальных знаний, практический опыт работников, имеющих навыки получать информацию, систематизировать и использовать её для эффективности деятельности предприятий промышленности.

5. Проведённое исследование позволило разработать систему экономических, финансовых и социальных показателей оценки влияния интеллектуального капитала на конечные результаты деятельности предприятия.

6. Обоснована классификация интеллектуального капитала на отдельные группы, которые отражают специфику людских, логистических и рыночных ресурсов.

7. Исследование показало, что концепция структуры интеллектуального капитала формирует базу корпоративных знаний менеджеров предприятия, которая определяет их признаки, виды значимых характеристик в системе корпоративных знаний.

Список использованных источников

1. Абалкин Л. Н. Использовать интеллектуальный капитал и экономический потенциал для будущего России / Л. И. Абалкин // Экономика. – 1990. – № 8. – С. 5-6.

2. Абалкин Л. Н. Что такое хозяйственный механизм / Л. Н. Абалкин // М.: Мысль, 1989. – 79 с.

3. Абрамов В. Л. Эффективность использования интеллектуальных ресурсов как показатель конкретных преимуществ формы [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kaismrags.ru/science/actions/intell/o1.doc>

4. Березин И. Интеллектуальный капитал / И. Березин // Эксперт. – 2002. – № 25. – С.68-70.
5. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1999. – 592 с.
6. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг: СПб // Питер, 2002. – 288 с.
7. Валентий С. Человеческий потенциал: новые измерители и новые ориентиры / С. Валентий, Л. Нестеров // Вопросы экономики. – М. – 1999. – № 2. – С. 90-102.
8. Гресон Дж. Мл. Американский менеджмент на пороге XXI века: мер. санг. / Дж. Мл. Грейсон / К. О'Делл // Экономика. – 1991. – 312 с.
9. Диев В. Управление, интуиция и иррационализм / В. Диев // ЭКО. – 2002. – № 7. – С. 146-157.
10. Друкер П. Эффективность управления / П. Друкер. – М.: Гранд, 2001. – 245 с.
11. Елин А. В. От интеллектуального капитала – к интеллектуальному капиталу предприятия / А. В. Елин [электронный ресурс]. – <http://www.kaismrags.ru/science/actions/intell/as.doc>
12. Зуев А. Интеллектуальный капитал / А. Зуев, Л. Мясникова // Риск – ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция (Москва). – 2004. – № 2. – С. 4-13.
13. Карлоф Б. Деловая стратегия / Б. Карлоф // Экономика. – М., 1991. – 239 с.
14. Клейнер Г. Знания об управлении знаниями / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – М., 2004. – № 1. – С. 151-155.
15. Маршал Альфред. Принципы экономической науки / Альфред Маршал. – М.: Прогресс, 1993. – 416 с.
16. Раевский С. В. Менеджмент знаний: подход к внедрению [Электронный ресурс]: <http://www.kaismrags.ru/science/actions/intell/14.doc>
17. Риккардо Д. Собрание сочинений епб / Д. Риккардо. – М., 1955. – 56 с.
18. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Классика экономической мысли: Сочинение / А. Смит. – М.: Эксмо-Прогрес, 2000. – 165 с.
19. Терещенко В. Наука управления / В. Терещенко. – К.: Знание, 1989. – 58 с.
20. Хейнс П. Экономический образ мышления / П. Хейнс. – М.: Экономика, 1991. – 704 с.
21. Чумаченко Н. Г. Экономические методы управления / Н. Г. Чумаченко, Д. Данилов, В. К. Мамутов. – К.: Наукова Думка. – 1988. – 216 с.

УДК 332.87

ЕКОНОМІЧНІ І СОЦІАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЖИТЛОВИМ ФОНДОМ МІСТ

**СЕВКА В. Г.,
д-р екон. наук, проф. каф. економіки
підприємств Донбаської національної
академії будівництва та архітектури**

Постановка проблеми. Організаційно-економічні механізми регулювання управлінської діяльності в регіональному вимірі пов'язуються із налагодженням взаємодії та ефективного взаємовпливу керуючої та керованої системи. Керуюча система на основі наявної інформації про стан, проблеми та перспективи розвитку регіону або окремої галузі в регіоні за допомогою різних методів, інструментів, засобів та важелів впливає на керовану систему для досягнення спільно визначеного результату. У механізмі економічного управління регіоном виділяють процеси планування, регулювання, координації дій учасників, організації та контролю результатів на основі застосування інституціональної, фінансової, наукової та іншої підтримки.

Таким чином, механізм реалізації стратегії – це вибір послідовності виконання стратегії, набору найбільш доцільних принципів, функцій, методів, інструментів і важелів та інституціонального забезпечення для переходу від одного етапу до іншого, управління процесом досягнення поставлених стратегічних пріоритетів. Помилковим є підхід до формування механізму реалізації стратегії виключно на основі її інституціонального забезпечення, адже створення відповідних інституцій не є гарантією досягнення поставленої мети. В умовах обмеженості ресурсів створення нових утворень є недоцільним, варто використовувати можливості вже існуючих, спиратися на здатність системи до саморозвитку і саморегулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі сказаного можна стверджувати, що механізм реалізації стратегії відтворення економічного потенціалу житлового будівництва у регіоні – це сукупність організаційних та економічних принципів, функцій, методів, інструментів і важелів впливу на досягнення поставлених стратегічних пріоритетів у регіональному розвитку житлового будівництва та відтворення житлового фонду. При постановці мети стратегії варто встановити загальну формулу відтворення економічного потенціалу житлового будівництва у регіоні. Побудова організаційного механізму реалізації стратегії відтворення економічного потенціалу житлового будівництва у регіоні має спиратися на такі принципи:

- необхідність забезпечення реалізації житлової політики у регіоні, яка буде ефективною як за адресним принципом та у окремих секторах житлового будівництва, так і для підвищення житлової забезпеченості населення регіону в цілому;
- формування організаційної системи забезпечення реалізації стратегії на основі узгодження інтересів держави, регіону, громади та окремого мешканця в сфері забезпеченості житлом бажаної якості та нормативної кількості;
- досягнення керованості системи на основі «м'яких» методів і розвиток конкуренції на ринку житлового будівництва, перехід від зарегульованості до саморегулювання процесів відтворення житлового фонду;
- вибір організаційних інструментів та правового забезпечення відтворення економічного потенціалу житлового будівництва за принципом раціонального використання ресурсів і досяжності стратегічних пріоритетів.

Економічний механізм реалізації стратегії відтворення економічного потенціалу житлового будівництва у регіоні варто формувати з урахуванням таких принципів:

- фінансове забезпечення реалізації стратегії варто формувати з поступовим переходом від централізованого фінансування за програмами за рахунок державного, обласного і місцевого бюджетів до інших джерел фінансування;
- система економічних інструментів, що обираються для механізму реалізації стратегії, має стимулювати громадську активність і підтримку на всіх етапах реалізації стратегії;
- варто враховувати обмеженість фінансових ресурсів і надавати перевагу організаційному забезпеченню процесу.

У цілому принципи механізму реалізації стратегії можуть бути поділені на загальні і специфічні та відповідати особливостям економічних відносин у житловому будівництві. Функції механізму реалізації стратегії відтворення економічного потенціалу житлового будівництва у регіоні мають відповідати особливостям регіональної економіки та будуватися на підходах регіонального менеджменту. Враховуючи виділені принципи, до функцій механізму відтворення економічного потенціалу житлового будівництва у регіоні пропонується віднести: планування, регулювання, координацію дій учасників, організацію та контроль.

Процес планування в реалізації стратегії – це визначення послідовних етапів і дій щодо забезпечення виконання положень стратегії. Основною планування є визначення у стратегії план операційних заходів із встановленим їх переліком, обсягами фінансування і відповідальними особами за реалізацію кожного заходу. Важливим є усунення конфлікту інтересів при переході від одного етапу до іншого. Система планування ґрунтується на виборі і вірному застосуванні інструментів реалізації стратегії. Особливості процесу планування для житлового будівництва полягають у досягненні саме стратегічних пріоритетів для регіонального рівня у його тісному взаємозв'язку із територіальним плануванням. На основі генеральної схеми планування території України [112] окреслені пріоритети у використанні виробничих сил кожного регіону, але територіальне планування в самому регіоні належить до

компетенції регіональної влади. Процес генерального планування використання території регіону та забудови міських поселень і сільської місцевості є надзвичай важливим і має бути ув'язаний із стратегією соціально-економічного розвитку території, стратегією розвитку житлового будівництва, інвестиційними програмами і виробничими планами щодо використання виробничих сил регіону. Досягти цього можна шляхом внесення до базової стратегії соціально-економічного розвитку регіону окремого розділу, що буде висвітлювати маркетингову стратегію регіону у його взаємозв'язку із генеральним планом розвитку регіону.

Маркетингова або брендингова стратегія має відображати переваги та подальші дії регіональної влади щодо використання цих переваг за напрямками: регіон як місце для життя, регіон як об'єкт для інвестицій, регіон як виробник товарів і послуг, регіон як місце для туризму. У комплексі реалізація переваг за всіма напрямками регіональної маркетингової стратегії підвищить популяризацію регіону, сприятиме покращенню його іміджу і просуванню в національному та світовому масштабі як рекламного товару або продукту. Важливий розділ маркетингової стратегії – це позиціонування регіону як місця для життя. Саме цей напрям безпосередньо пов'язаний із розвитком житлового будівництва та відтворенням житлового фонду у регіоні.

Територіальне планування та брендинг варто ув'язати із заходами щодо зростання інвестиційної привабливості регіону. Адже головна мета вказаних процесів полягає у залученні додаткових коштів у систему життєзабезпечення регіону. Безперечно, важливим у цьому процесі є не розробка програмних документів, а забезпечення їх реалізованості на основі науково обґрунтованих підходів, сценарних рішень, дотримання збалансованого просторового розвитку регіону. Регулювання як функція механізму реалізації стратегії відтворення економічного потенціалу житлового будівництва у регіоні передбачає:

- бюджетне забезпечення житлової нерухомості та інженерних комунікацій, що знаходяться у державній власності;
- стимулювання інноваційного розвитку житлового будівництва та запровадження ощадливих технологій у відтворення житлового фонду регіону;
- організаційну та фінансову підтримку результативних територіальних інтеграційних структур у будівництві;
- захист регіональних виробників будівельних матеріалів через використання компенсаційних інструментів;
- налагодження міжрегіональних і міжнародних відносин в системі житлового будівництва, сприяння створенню прикордонних кластерів та євро регіонів;
- налагодження цивілізованих конкурентних відносин між забудовниками на регіональному рівні та інше;
- стимулювання процесів зайнятості у будівництві та належного соціального забезпечення задіяних працівників;
- обмеження негативного впливу житлового будівництва на природне оточуюче середовище.

Головна мета регулювання як функції механізму реалізації стратегії полягає у створенні відповідних умов для найбільш повного і своєчасного досягнення поставлених стратегічних пріоритетів. Регулювання може здійснюватися на основі компенсаційних, стимулюючих, обмежуючих або забороняючих інструментів прямого і опосередкованого впливу. Регуляторна політика у житловому будівництві повинна мати системний вплив на стимулювання його розвитку у регіоні.

Координація дій учасників є так званим індикатором успішності роботи регіональної влади. Виконувати координаційну функцію має єдиний орган, що акумулює інформацію про стан, проблеми та перспективи розвитку житлового будівництва в регіоні. На жаль, сьогодні централізація інформації у будівництві не відбувається, втрачені навіть архіви у багатьох регіонах із схемами розміщення комунікацій міст та проектними документами на кожен житловий будинок. Це відбулося через припинення діяльності багатьох науково-проектних інститутів у системі будівництва і будівельної індустрії та їх низьку окупність. За статутними документами функцію координації дій учасників можуть на рівні регіону виконувати два органи: територіальний орган Державної архітектурно-будівельної інспекції України (до функцій з координації згідно положення про неї належать: здійснення державного контролю та нагляду за дотриманням вимог законодавства, будівельних норм, державних стандартів і

правил; виконання дозвільних та реєстраційних функцій у будівництві, ліцензування у визначених законодавством випадках) та управління будівництва і архітектури обласних державних адміністрацій (до функцій належать: координація діяльності суб'єктів містобудування щодо комплексного розвитку територій, забудови населених пунктів на території області, поліпшення їх архітектурного вигляду).

За даними всесвітнього економічного форуму одержання дозволу на будівництво є одним з найбільших ризиків, що заважають веденню бізнесу в регіонах України, за цим розділом вона знаходиться на 175 місці зі 178. Кількість процедур у цій сфері дорівнює 30, для оформлення яких потребується 471 день, в той час як в країнах ЄС потребується 15,4 процедур терміном 161,5 дні.

Координація дій учасників тісно пов'язана із наступною функцією – організацією процесу відтворення економічного потенціалу житлового будівництва у регіоні. Організація відносно виконання стратегії має здійснюватися за принципом організаційного проектування. Проектний підхід до виконання заходів регіонального значення може бути здійснений як на основі фінансування інвестиційних проектів, так і шляхом створення робочих проектних груп і використання колективного мислення, що в свою чергу забезпечить громадське обговорення і підтримку важливих рішень. Організаційне проектування дозволить залучити широке коло виконавців і делегувати частину повноважень щодо реалізації стратегії на більш низький управлінський рівень (відділам або окремим структурам на будівельному ринку, навчальним та науковим закладам). Контроль за виконанням стратегії має здійснюватися шляхом моніторингових процесів досягнення визначених стратегічних пріоритетів. Моніторинг реалізації стратегії дозволить не лише виявити проблемні місця, а й оперативно їх усунути, виправити ситуацію, скоординувати діяльність у майбутньому. Моніторинг також несе важливу інформаційну функцію для ознайомлення всіх зацікавлених у результатах реалізації стратегії учасників і стимулює персональну участь у виконанні її заходів.

Методи, інструменти та важелі механізму реалізації стратегії відтворення економічного потенціалу є важливими елементами, що забезпечують успішність досягнення стратегічних пріоритетів та забезпечують досягнення загальної мети стратегії. Вони пов'язані між собою та залежні одне від одного, тому пропонується їх розглядати за ієрархічною послідовністю. У регіональній економіці існують обмежуючі, стимулюючі або мотиваційні, заборонні методи та лобювання інтересів у процесі регулювання розвитку. З метою відтворення економічного потенціалу житлового будівництва в регіоні можливе використання кожної з перелічених груп. Для встановлення взаємозв'язку між переліченими групами методів та вибору способів досягнення стратегічних пріоритетів за допомогою найбільш доцільних важелів і інструментів пропонується розглядати всі вказані елементи за такими групами.

1. Обмежуючі методи регулювання процесу варто застосовувати для ринку житла еліт-класу та забезпечення підтримки вітчизняних виробників будівельних матеріалів і забудовників. Важливим процесом для забезпечення доступності житла є також регулювання цінних процесів на ринку нового житлового будівництва, але застосовувати в даному аспекті можна лише методи непрямого впливу, що не будуть обмежувати розвиток конкуренції на ринку житлового будівництва.

2. Заборонні методи щодо механізму реалізації стратегії відтворення економічного потенціалу можна застосовувати до необхідності забезпечення стандартизації будівельної продукції, ліцензування і дозвільних процедур. У сучасних умовах запровадження системи управління якістю на регіональному рівні для досягнення переходу на європейські стандарти та показники житлової забезпеченості є вкрай необхідним. Сертифікатів якості потребують процеси проектування, безпосереднього будівництва, виробництва будівельних матеріалів і конструкцій. З одного боку, необхідність отримання сертифікату якості – сприятиме переходу ринку житлового будівництва на новий якісний рівень, з іншого – обмежуватиме кількість продукції неналежної якості.

Посилення конкуренції на ринку житлового будівництва вимагає перегляду підходів до системи управління якістю продукції підприємств. Співвідношення «ціна-якість» особливого значення набуває для житлового будівництва, дослідження вказують на зсування споживчих переваг від факторів зниження ціни до факторів зростання якості. У таких умовах, актуальною стає розробка нормативних вимог до забезпечення якості продукції у житловому будівництві, які мають

враховувати чинники комфортності, довговічності, зручності, енергоощадності, естетичності та інші.

Згідно з діючими ДБН та чинними стандартами ISO серії 9000, визначено комплекс технічних, економічних і організаційних заходів із ефективного управління якістю на всіх стадіях створення будівельної продукції. Нормативні вимоги до системи управління якістю доцільно розділити на 3 етапи: якість проектної роботи, безпосереднього процесу будівництва та експлуатації житлової будівлі. Використання вхідного, вихідного, операційного та приймального контролю, авторського та технічного нагляду та надалі державного контролю. Все це передбачає дотримання норм, стандартів та технічних умов, але на думку автора, мають бути надані також організаційні заходи щодо моніторингу якості продукції житлового будівництва на стадії експлуатації. Для цього доцільно ввести показники оцінки якості продукції житлового будівництва на вказаних трьох стадіях із градацією: технічні, організаційні та споживчих переваг.

Важливе значення у сучасних умовах має перехід системи проектування у житловому будівництві на стандарти EUROCODE, що мають забезпечити загальні критерії та методи проектування, які відповідатимуть європейській практиці, виробити єдині підходи до проектування серед власників, керівників, проектувальників, виробників будівельних матеріалів, підрядників та експлуатуючих організацій, полегшити міжнародний обмін послугами у галузі будівництва, маркетинг та використання будівельних матеріалів, підвищити конкурентоспроможність забудовників на світовому ринку.

Одним із найважливіших методів державного регулювання інвестиційної діяльності у сфері будівництва є обов'язкова комплексна державна експертиза у повному обсязі всіх інвестиційних програм та проектів незалежно від джерел фінансування, крім об'єктів, затвердження проектів будівництва яких не потребує висновку комплексної державної експертизи.

3. Стимулюючі методи. Важливим пріоритетом є використання об'єктів незавершеного будівництва в якості об'єктів інвестування. Стимулююча роль регіональних органів влади полягає у визначенні переліку таких об'єктів і застосування інструментів фінансового характеру, зокрема викупу об'єктів незавершеного житлового будівництва у забудовників із високим ступенем готовності. Головна мета – це стимулювання якнайскорішої добудови незавершених об'єктів та їх реалізації, що безперечно позитивно вплине на забезпеченість житлом населення регіону. Досягнення балансу попиту і пропозиції на ринку нового житлового будівництва за секторами є також важливим інструментом механізму реалізації стратегії відтворення житлового будівництва у регіоні. Найважливішим завданням у процесі реалізації стратегії є впровадження інновацій різного характеру, що спрямовані на ресурсозбереження у житловому будівництві та вдосконалення розрахунків ефективності інвестиційного забезпечення інновацій. Такий процес дозволить скоротити терміни зведення житлових одиниць, знизити вартість будівництва, покращити технічні характеристики об'єктів та підвищити задоволеність мешканців житловими умовами.

Стимулювання притоку інвестицій у житлове будівництво має здійснюватися за рахунок реалізації наступних заходів: пріоритетність фінансування заходів із добудови об'єктів незавершеного будівництва у регіонах для забезпечення мешканців соціальним житлом; стимулювання використання заощаджень домогосподарств у фінансування житлового будівництва і відновлення житлового фонду; використання операцій лізингу та оренди у житловому будівництві та зменшення податкового тиску на забудовників; сприяння зниженню кількості посередників у виробництві та реалізації будівельної продукції; застосування інновацій для розвитку житлового будівництва регіону; вирішення питання власності на землю під будівлями і спорудами як основи підвищення інвестиційної привабливості сектору; зміна підходів до амортизаційної політики у будівництві; підтримка вітчизняних виробників і постачальників будівельних матеріалів і конструкцій; удосконалення іпотечного кредитування, зниження відсоткових ставок та продовження терміну кредиту.

4. Лобіювання інтересів регіону можливе за допомогою укладання регіональних угод. У разі налагодження співпраці між державними, регіональними органами влади та забудовниками можливе досягнення консенсусу інтересів всіх сторін. Процес лобіювання має на меті узгодження як політичних цілей, так і цілей соціально-економічного розвитку регіону. Для житлового будівництва він повинен мати місце у створенні інженерних комунікацій

загальнодержавного і регіонального значення, доріг, будинків для соціально незахищених верств населення, зокрема: для інвалідів, дітей сиріт, осіб похилого віку тощо.

За допомогою методів лобювання можна досягти вирішення таких заходів:

- формування містобудівної політики, що визначає системний розвиток міст регіону на перспективу;

- стимулювання притоку інвестицій у житлове будівництво в регіоні, особливо при створенні об'єктів доступного і соціального житла, розвиток інженерних систем і комунікацій, підтримку діючих проектів реконструкції житлового фонду регіону;

- програмне і фінансове забезпечення будівництва інфраструктурних об'єктів загальнодержавного значення у житлових масивах, що мають низький рівень або тривалий термін окупності, але важливе соціальне значення у розвитку території;

- узгодження інтересів містобудівної політики з державними програмами і пріоритетами у сфері житлового будівництва, будівництва і реконструкції доріг, інженерних мереж та комунікацій;

- формування міського інвестиційного замовлення у сфері капітального будівництва для соціальних потреб;

- сприяння фінансуванню заходів з охорони навколишнього середовища, зменшенню негативного впливу на нього під час житлового будівництва за рахунок лобювання участі регіонів у спеціалізованих екологічних програмах підтримки території;

- участь в розробці проектів, прогнозів, планів капітального будівництва, ремонту і реконструкції об'єктів із урахуванням стратегічних програм, що забезпечують збалансований розвиток міського господарства, а також адресних проектів будівництва на коротко- і середньостроковий періоди;

- організація і впровадження в містобудівну практику сучасних досягнень у архітектурі і будівництві, прогресивних наукових розробок і проектних рішень, вдосконалення архітектурної зовнішності міст;

- налагодження партнерства у міжрегіональних та міжнародних проектах і програмах щодо стимулювання розвитку житлового будівництва в регіоні, відновленні житлового фонду та покращенні системи управління ним;

- взаємодія із засобами масової інформації в цілях інформування всіх учасників про архітектурно-будівельну діяльність у регіоні.

На основі здійсненого дослідження особливостей механізму реалізації стратегії відтворення економічного потенціалу житлового будівництва складено рис. 1. Варто підкреслити динамічність механізму, адже швидка зміна зовнішнього і внутрішнього оточення керованої і керуючої системи потребує постійного перегляду набору методів, інструментів тощо, які будуть спрямовані на досягнення встановлених стратегічних пріоритетів. У розвитку житлового будівництва майже не використовуються такі важелі, як система податкових пільг та преференцій. Вважаємо за доцільне, розглянути це питання більш детально. Використання податкових інструментів для регулювання розвитку житлового будівництва в європейській практиці є одним із найбільш розповсюджених засобів реалізації державної політики. Зміни у системі оподаткування житлового будівництва в Україні мають ґрунтуватися на вивченні провідного європейського досвіду з метою забезпечення виходу житлового будівництва з кризового стану, підвищення рівня забезпеченості житлом населення України та стимулювання подальшого розвитку житлового будівництва та здешевлення знову збудованого житла.

Житлове будівництво в системі фінансово-економічних відносин держави відрізняється багатоканальністю зв'язків та залежністю від обсягів і термінів надходження грошових коштів. Серед проблемних питань у застосуванні податкових інструментів для регулювання житлового будівництва можна назвати:

- неузгодженість механізму застосування податку на додану вартість щодо реалізації об'єктів житлового будівництва, в тому числі доступного та соціального;

- наявність значної кількості ліцензійних та дозвільних процедур, що супроводжуються сплатою державного мита;

- не вирішеність питання щодо сплати земельного податку через тривалість процедури зведення об'єктів житлового будівництва та подальшої передачі їх в управління;

- різні трактування підходів до оподаткування продажу об'єктів незавершеного житлового будівництва.

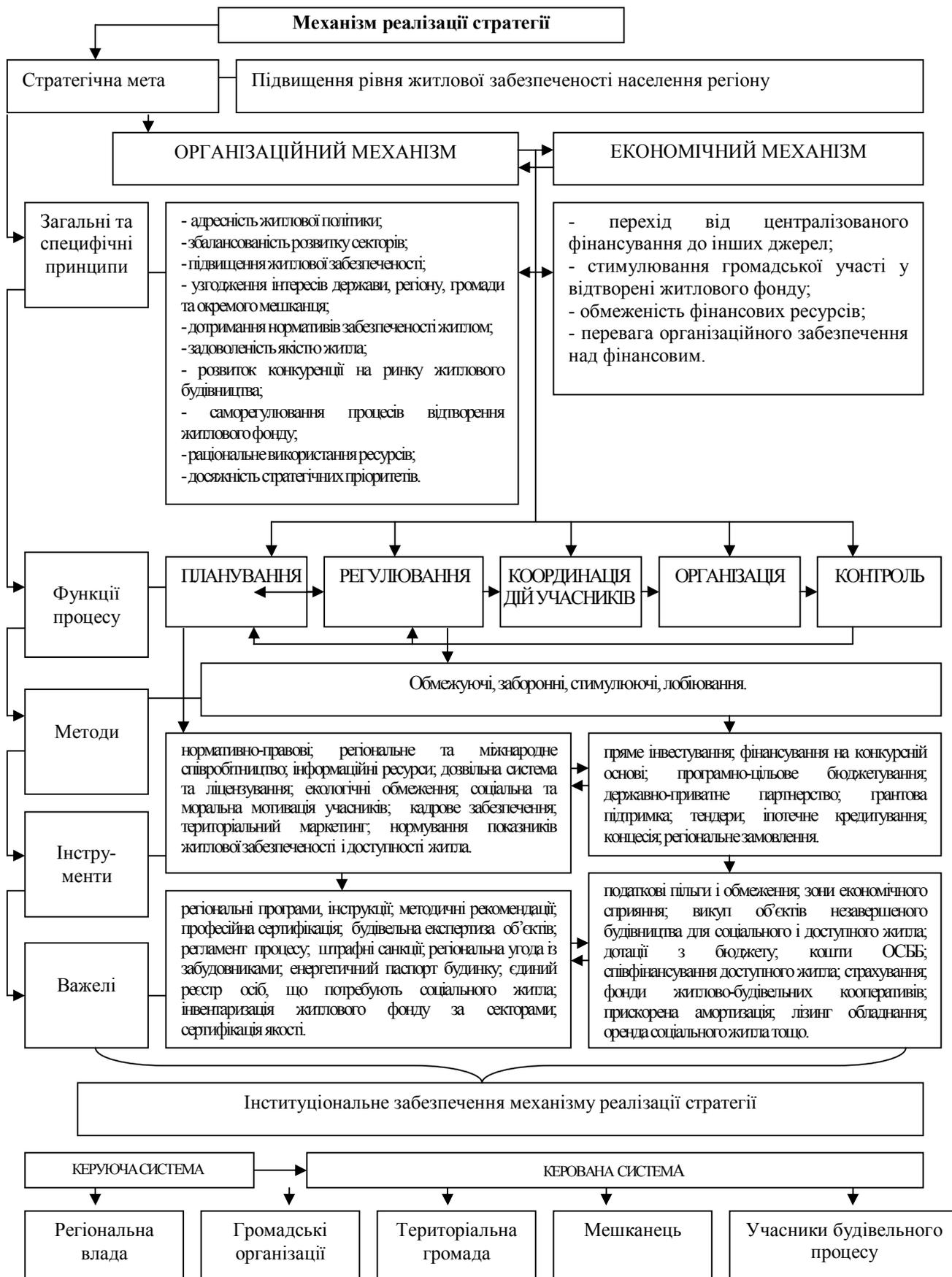


Рис. 1. Механізм реалізації стратегії відтворення економічного потенціалу житлового будівництва у регіоні

У 1999 р. відбулося намагання звільнити обсяги будівництва житла не залежно від умов фінансування від податку на додану вартість, але нормативно це не було закріплено у зв'язку з тим, що нормативний акт не набув чинності. У прийнятому Податковому кодексі міститься значна кількість пільг, що стосується стимулювання створення на рівні міст та районів житла для пільгових категорій громадян, зокрема: доступного і соціального житла, а також здійснення житлового будівництва за державні кошти. Так, до оподаткованого доходу для фізичної особи при сплаті податку на доходи дозволено не відносити вартість житла, яке передається з державної або комунальної власності у власність такої особи безоплатно або із знижкою, а також суму державної підтримки на будівництво чи придбання доступного житла. Навпаки, до податкових знижок дозволено віднести суми витрат платника податку на сплату видатків на будівництво та придбання доступного житла, у тому числі на погашення пільгового іпотечного житлового кредиту, наданого на такі цілі, та процентів за ним. Для визначення податкової знижки пропонується використовувати відповідний коефіцієнт як зіставлення мінімальної загальної площі житла у 100 м² до фактичної загальної площі житла, що будується або буде придбане за рахунок іпотечного кредиту.

У разі перевищення коефіцієнтом одиниці, доцільно до податкової знижки відносити розмір сплачених відсотків за кредитом. Виходячи з того, що у 2011 році набув чинності Закон України «Про регулювання містобудівної діяльності», то мінімальний розмір 100 м², в три рази нижчий норми для індивідуальних забудовників 300 м² для житлового будинку. Навіть при розрахунку нормативу 21 м² на одну особу та 10,5 м² на сім'ю при придбанні доступного житла на вторинному ринку досягти встановленої мінімальної загальної площі буде не можливо. Разом з тим, якщо кількість членів сім'ї перевищує чотири особи, їм навпаки не буде відшкодовано вартість процентів. До того ж, при встановленому граничному терміну сплати іпотечних кредитів за програмами доступного жила у 30 років, в податковому законодавстві, навпаки термін погашення кредиту більше ніж 10 календарних років, передбачає, що право на включення частини суми процентів до податкової знижки за новим іпотечним житловим кредитом виникає у платника податку після повного погашення основної суми та процентів попереднього іпотечного житлового кредиту.

Крім того, за земельним податком існують пільги щодо звільнення від сплати податку для осіб, які використовують землі для будівництва та обслуговування житлового будинку, господарських будівель і споруд (присадибна ділянка): у селах – не більш як 0,25 гектара, в селищах – не більш як 0,15 гектара, в містах – не більш як 0,10 гектара; для індивідуального дачного будівництва – не більш як 0,10 гектара; для будівництва індивідуальних гаражів – не більш як 0,01 гектара. Таким чином, використання пільгового оподаткування або звільнення від сплати податків чи зменшення бази оподаткування для підтримки розвитку житлового будівництва в Україні здійснюється не повною мірою.

Узагальнення міжнародного досвіду застосування податкових інструментів у будівництві дозволяє виділити ряд антикризових заходів, що використовуються державою для його розвитку в європейських країнах:

1. Підтримка малого та середнього бізнесу у будівництві шляхом тимчасового зниження ставки корпоративного податку, звільнення таких підприємств від сплати певної частини відрахувань у бюджет при прийнятті на роботу нових працівників і поступове збільшення таких відрахувань в наступні періоди.

2. Стимулювання притоку інвестицій та інновацій шляхом надання тимчасових інвестиційних податкових пільг на придбання нових матеріальних активів і капітальні інвестиції, податкових пільг для стимулювання довгострокових інвестицій в акції, прискореного відшкодування податкових кредитів для науково-орієнтованих інвестицій у малі та середні підприємства, реструктуризація податкових боргів технологічних компаній.

3. Підтримка експортерів через зниження експортного мита на нафту та нафтопродукти, відшкодування податку з продажів та акцизного збору для експортерів, збільшення експортних податкових пільг для стимулювання експорту високоякісної кінцевої продукції.

4. Застосування таких податкових інструментів як зниження ставки ПДВ і податку на прибуток, збільшення амортизаційних премій, періоду розстрочки з оплати податків і платежів до бюджету для малих підприємств, надання податкових пільг та використання прискореної амортизації при здійсненні інвестицій, зниження стандартної ставки ПДВ при будівництві нового приватного житла і збільшення мінімального обсягу обороту, з якого не утримується

ПДВ, зменшення податку на дивіденди, відрахувань підприємств до фондів соціального страхування тощо.

5. Надання податкових кредитів та розширення обсягів субсидування для підприємств у разі створення ними нових робочих місць.

6. Використання практики таких податкових стимулів: підвищення рівня заробітної плати з якого починається сплата податку з доходів фізичних осіб; зменшення або введення єдиної ставки податку на доходи фізичних осіб; введення пільг з податку на доходи фізичних осіб для малозабезпечених і пенсіонерів; зниження податку на іпотечні кредити, термін погашення яких закінчується у поточному році або продовження цих строків; підвищення єдиного соціального податку, зменшення ставки по обов'язковому страхуванню на випадок хвороби, безробіття та медичного страхування для людей із низьким рівнем доходу; введення єдиної ставки замість регресивної шкали ставок соціального податку; виплата державної допомоги для оплати оренди житла з метою економічної підтримки молодих людей у віці від 22 до 30 років; надання допомоги громадянам, які втратили житло в результаті звільнення, проведення компенсаційних виплат податку на прибуток готівкою і товарними сертифікатами.

7. Регулювання політики у житловій сфері шляхом введення податкових пільг та надання субсидій при купівлі першого будинку; дворічний мораторій на 50 % платежів по іпотечі для безробітних; збільшення максимального розміру десятирічної податкової пільги для осіб, які виплачують іпотечний кредит за будинок; збільшення ліміту для розрахунку майнового відрахування при покупці житла; надання безкоштовних консультацій щодо погашення боргів; рефінансування кредитів домогосподарств, які переживають фінансові труднощі, забезпечення державного страхування таких кредитів та інші.

Висновки. Таким чином, для стимулювання розвитку і підтримки житлового будівництва у європейських країнах існує широкий перелік податкових та інших фінансових і організаційних інструментів, застосування яких в Україні потребує як економічного обґрунтування, прогнозу їх доцільності та ефективності, так і розробки системи їх нормативного забезпечення на державному та регіональному рівні. Адаптація світового досвіду оподаткування житлового будівництва і податкових преференцій для іпотечного кредитування може стати важливим важелем відтворення економічного потенціалу житлового будівництва у регіоні.

Державне управління житловим будівництвом має ґрунтуватися на таких принципах: взаємна відповідальність інвесторів і держави; дотримання основних прав та свобод інвесторів; юридична відповідальність інвесторів за порушення вимог законодавства України або міжнародних договорів; послідовна децентралізація інвестиційного процесу і розширення змішаного фінансування інвестиційних проектів будівництва; залучення іноземних інвестицій переважно для реалізації державних пріоритетних програм та проектів, спрямованих на здійснення структурної перебудови економіки та надання переваги завершенню раніше розпочатих будов, технічному переоснащенню і реконструкції діючих підприємств; вдосконалення законодавства про інвестиційну діяльність у сфері житлового будівництва.

УДК 316.3

ГАБИТУС КАК ФАКТОР ПРОЦЕССА ВОСПРОИЗВОДСТВА ЭКОНОМИЧЕСКИХ СТРУКТУР РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

СИТНОВА И. В.,

**канд. соц. наук, доц. каф. социологии
управления Донецкого государственного
университета управления**

Описание современной реальности невозможно без теоретического обоснования опыта, полученного индивидами в процессе их жизнедеятельности и исторического опыта прошлых поколений. В связи с этим представляется

актуальным осмысление теоретической концепции П. Бурдьё и анализ предложенной им концепции «габитус».

Ключевые слова: *социальный опыт; социальные практики; социальное пространство; габитус.*

Description of contemporary reality is impossible without of theoretical justification obtained experience which individuals experience in the course of their livelihoods and the historical experience of past generations. In this connection it is an actual understanding of the theoretical concepts of Bourdieu and analysis of his proposed concept of «habitus».

Keywords: *social experience; social practices; social space; habitus.*

Постановка проблемы. Сегодня активное население в России испытывает мощнейшее влияние норм и ценностей либеральной направленности, при этом не утрачены ценности традиционные. Чтобы быть успешным, необходимо одновременно быть впереди других и дружить с этими другими, побеждать их и быть ими любимым, лидировать и сопереживать, быть жёстким и мягким одновременно. Большая часть таких людей не сумела совместить «несовместимое» и выбрала ориентацию на один из полюсов данного противоречия. Чтобы объяснить механизм трансформации экономических и социальных практик и связанных с ним выборов экономических субъектов, воспользуемся категорией «габитус» П. Бурдьё. Но перед тем как введём категорию «габитус», определимся в понятии «поведение» как совокупности действий, которая определяет изменения экономической и социальной систем¹ как дихотомии «габитуса» П. Бурдьё.

Изложение основного материала. Так, центральным в социологической теории Бурдьё является понятие «габитус», посредством которого преодолевается разрыв между макро- и микроанализом социальных реалий. По Бурдьё, объективная социальная среда производит габитус – «систему прочных приобретённых предрасположенностей»; в дальнейшем они используются индивидами как исходные установки, которые порождают конкретные социальные практики индивидов. Можно зафиксировать явное *противоречие в выборе экономического поведения в современной России*. Габитус есть структурированная система диспозиций – система действия, восприятия, мышления, оценивания и выражения, предрасположенная функционировать как структурирующая структура. В качестве таковой габитус генерирует, структурирует практики и представления так, что они оказываются объективно адаптированными к системе социальных отношений, продуктом которой он является. На этом основан эффект его гистерезиса (отставания, запаздывания): какое-то время после того, как социальные отношения изменились (или агент занял другую позицию в них), агент по-прежнему воспроизводит старые социальные отношения, продуктом которых является его габитус. Иными словами, габитус сохраняет постоянство в изменении, тем самым сообщая практикам свойства непрерывности и упорядоченности.

Так, по мнению О. Э. Бессоновой, институциональная история хозяйственного развития России охватывает длительный исторический период – с IX в. по XX в., и именно в этот период зародилась и функционировала по определённым законам раздаточная экономика России².

Первый институциональный цикл пришёлся на конец IX века и продолжался до конца XIII века. Второй институциональный цикл охватывает период с конца XIV века до середины XIX века. Третий институциональный цикл имеет достаточно чёткие границы – 1930-1990 годы (советский период). На каждом цикле существует своя форма воплощения институтов раздаточной экономики, которая преобразуется в новые, более развитые формы на следующем цикле. Три институциональных цикла представляют собой три последовательных стадии хозяйственного развития России.

«Будучи внутренним опытом, габитус обеспечивает активное присутствие прошлого опыта, существуя в виде схем восприятия, мышления и действия»³. Иначе говоря, габитус систематическим образом проявляется во всех практиках агентов, его схемы переносимы из

¹ Социологический словарь. Доступно: <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/ekonomicheskoe-povedenie.html> (Проверено 27.03.2015).

² Бессонова О. Бессонова О.Э. Институты раздаточной экономики России: ретроспективный анализ. – М.: Изд-во ИЭ и ОПП СО РАН, 1997. – С.15

³ Бурдьё П. Структура, габитус, практика // Журнал социологии и социальной антропологии. – 1998. – Т.1. – № 2. – С. 91.

одной сферы в другую. Систематизируя практики экономических и социальных субъектов, габитус задаёт им относительное внутреннее единство, нечто вроде самосогласованности, когерентности, некий стиль. Габитус есть место интериоризации внешнего и экстериоризации внутреннего мира⁴, это продукт истории⁵.

В переходные периоды осуществляется поиск нового институционального стержня следующего этапа развития раздаточной экономики. Эта будущая институциональная основа заимствуется из рыночной среды западноевропейской цивилизации и апробируется в рамках переходных периодов, а затем адаптируется к раздаточной среде, при этом отбрасывается всё, что вступает с ней в конфликт. Как правило, этим конфликтным элементом является частная форма собственности и свободные договорные отношения⁶. Таким образом, пишет П. Бурдьё, интериоризируется логика функционирования системы социальных различий, и потому интериоризировать – значит, обрести способность спонтанно воспроизводить в своих практиках, представлениях и т. п. социальные отношения, существовавшие на момент интериоризации. В этом кроется одна из основных причин, по которой существующий социальный порядок поддерживается сравнительно долго⁷.

Ключевым моментом для анализа институциональных изменений в современной России является наличие зависимости между прошлым и вновь становящимся (трансформирующимся) институциональным порядком. Существуют пределы изменения институтов, т. е. трансформационные процессы ограничены определёнными рамками – наследием прошлого институционального порядка. Поэтому говорить об институциональных изменениях в современной России становится возможным на основании анализа культурных и институциональных ограничений, которые замедляют, а в худшем случае – препятствуют становлению новых структур.

Что ограничивает становление новых институтов в процессе трансформации политической системы в современной России? Почему всё-таки были возможны социальные и политические новации, которые буквально за несколько лет разрушили старые общественные конструкции? Эти и другие вопросы приводят к необходимости предметного анализа институциональных ограничений в России, которые тормозят и ослабляют дальнейшие преобразования всей политической системы.

Нельзя не учитывать тот факт, что наличествующие сейчас в политической практике России авторитарные тенденции в принципе неизбежны и обусловлены историческим прошлым, ментальностью, сложившимися и устоявшимися нормами взаимодействия, специфическими социальными институтами, в частности, институтом номенклатуры при фактическом отсутствии института гражданского общества.

Социальные факторы расхождения формально-правовых норм и реальных практик в современной России, по мнению Т.И. Заславской, имеют большое значение⁸, поскольку совпадение практик с законами свидетельствует об относительно правовом благополучии общества и его управляемости, о возможности воздействовать на его развитие с помощью соответствующих законов и норм. Существенное же расхождение практик с законами есть признак неблагополучия общества. Под формальными институтами имеется в виду законодательно-правовой каркас, составляющий основу общественных институтов, а под реальными практиками – действительные формы и формы функционирования этих институтов⁹.

Во-первых, совокупность формально-правовых норм, находящихся в процессе преобразования, не отвечает требованию системности. Она неполна, нередко противоречива, многие нормы в современных условиях не выполнимы. Установление органами власти

⁴ Бурдьё П. Социальное пространство и символическая власть // THESIS, 1993. – № 4. – С. 175.

⁵ Бурдьё П. Социальное пространство и символическая власть // THESIS, 1993. – № 4. – С. 185.

⁶ Бурдьё П. Структура, габитус, практика // Журнал социологии и социальной антропологии. – 1998. – Т. 1. – № 2. – С. 25

⁷ Бурдьё П. Социальное пространство и символическая власть // THESIS, 1993. – № 4. – С. 185, 199.

⁸ Заславская Т.И. О социальных факторах расхождения формально-правовых норм и реальных практик / Куда идёт Россия? Формальные институты и реальные практики. – М.: МВШСЭН, 2002. – С. 12.

⁹ Заславская Т.И. О социальных факторах расхождения формально-правовых норм и реальных практик / Куда идёт Россия? Формальные институты и реальные практики. – М.: МВШСЭН, 2002. – С. 14.

правовых норм, которые явно не могут быть выполнены, в корне подрывает идею обязательности выполнения законов.

Во-вторых, поскольку посткоммунистические реформы радикально меняют тип российского общества, значительная часть либеральных норм не соответствует социальным взглядам и ожиданиям массовых групп (так, например, социальные законы о страховой медицине, преимущественно платном высшем образовании, полной оплате потребителями услуг жилищно-коммунального хозяйства). *В-третьих*, государственный контроль обеспечивается чиновниками, значительная часть которых коррумпирована. *В-четвёртых*, большинство россиян слабо осведомлены о формально правовых нормах, отвечающих их интересам.

Результат этих явлений – глубокое расхождение реальной социальной жизни общества с системой формально-правовых норм (законов и подзаконных актов) и расплывчатость, крайне низкий уровень правового сознания граждан. Такое состояние правосознания усугубляет расхождение социальных практик и формально-правовых норм, что и делает общественные процессы мало управляемыми¹⁰.

Таким образом, трансформация социальных институтов, начавшаяся в России ещё со времен перестройки, остаётся одной из важнейших на сегодня практических проблем. Особенность трансформационных процессов в современной России связана с многослойностью и многоаспектностью этих трансформаций. Если ранее изменения рассматривались как перенесение западного опыта и технологий, то сегодня институциональные изменения демонстрируют поливариантность моделей и механизмов их реализации. Успешность и скорость трансформационных преобразований напрямую связаны со способностью самого общества адаптироваться и утверждать новые правила взаимодействия, поскольку подавляющая часть процессов и явлений связана с сознательной деятельностью людей, их волей, интересами, мотивами поведения.

До начала перестройки цивилизационную реальность можно было определить как борьбу, «отзеркаливание» двух моделей развития – советской и западно-американской, в которой победила западно-американская модель. После окончания «холодной войны» Запад воспринимался в мировом сообществе как «нормальное», индустриальное, капиталистическое общество, Россия же – как «ненормальное», «несправедливое» общество, отклонение от «нормального» цивилизационного развития. Современная Россия – это попытка создания общества благоденствия западного типа, где важнейшим фактором трансформации явился импорт институтов западно-американской модели. Таким образом, трансформация России в перестроечный период приняла формы догоняющего развития. Почему это произошло?

Объяснить это можно следующим образом.

Во-первых, одной из главных причин «институциональных изменений» послужило усложнение реальности, в которой существует и развивается Россия. Новая реальность характеризуется расширением социальных потребностей и культурных запросов проживающего на территории государства населения как вследствие личного роста, так и в ходе процессов социального сравнения, когда население, познакомившись с иными, более современными культурными образованиями, старается их достичь. Усложняющие условия требуют конструирования новых, соответствующих им по многообразию связей в масштабах всего российского общества. Этот процесс проходил в России стохастически, вслепую, методом проб и ошибок, не опираясь на научные формы анализа общественного развития. Главным было провести либерализацию, приватизацию государственной собственности и финансовую стабилизацию денежной массы. В результате, по мнению реформаторов, и должны были возникнуть экономические институты, адекватные рыночной экономике. Политический проект «институциональных изменений» в России мог быть закончен только в том случае, если старые институты не могли восстановиться и оказать отпор нововведениям, поэтому приватизация была проведена очень быстро. Критерием успешности и завершенности институционального обмена выступает установление устойчивых связей между заимствованными институциональными формами и собственной институциональной средой данного общества. Это означает, как правило, существенную модификацию внедряемого

¹⁰ Заславская Т.И. О социальных факторах расхождения формально-правовых норм и реальных практик / Куда идёт Россия? Формальные институты и реальные практики. – М.: МВШСЭН, 2002. – С.14.

института, при которой может сохраниться привнесённое название, но измениться его суть, что диктуется объективными требованиями базовой институциональной модели.

Во-вторых, то, что трансформация в России приняла формы догоняющего развития, многие исследователи¹¹ объясняют наследственностью институциональной системы – это то, что именуется неоинституционалистами как *path dependence* (зависимость траектории предшествующего развития). Многие авторы, в частности Л. Романенко¹², С. Кирдина¹³, О. Бессонова¹⁴, говорят о приоритетности восточной модели общества в архитектонике современной России. Это означает, что первичным и системообразующим принципом являются властные отношения¹⁵, т. е. в социальном пространстве преобладают статические, а не динамические социальные процессы и взаимодействия, вертикальные, а не горизонтальные связи и отношения. Общество воспроизводит институты прошлого, постоянно внося в них изменения. Из всего комплекса институтов, образующих систему, изменениям поддаются быстрее всего те, которые относятся к внешнему поверхностному слою, тогда как глубинные, сущностные институты проявляют наибольшую устойчивость;

В-третьих, существуют механизмы *enforcement* (давления, принуждения, внедрения) – неформальные регуляторы «институциональных изменений», которые не удаётся импортировать в готовом виде, поскольку невозможно импортировать традиции и нравы. Между людьми ведущим становится не рациональный план социального действия, а его иррациональное измерение, эмоциональный план бытия субъекта, аффективная система, с эмоциями и чувствами, переживаниями и страхами. Именно поэтому в российском контексте любые законы начинают действовать не в автоматическом режиме, как и подобает формальным институтам, а в зависимости от того, есть ли у политических актёров достаточно ресурсов, чтобы запустить их действие или заблокировать их применение. Механизмы *enforcement* определяют формальные и неформальные правила, ограничивающие поведение индивидов посредством традиций, этики, морали или написанных нормативных актов и кодексов. Эти механизмы влияют на экономическое поведение любого общества. Под *экономическим поведением* будем понимать вид социального поведения, отражающий участие личности в экономической жизни общества посредством различных форм экономической деятельности, обусловленной социальным интересом и материальными возможностями индивида¹⁶. В основе становления габитуса экономического поведения лежат механизмы социализации. Иными словами, логика трансформации или интериоризации превращает габитус в хронологически упорядоченное множество диспозиций (установок), в «некую структуру определённого ранга», которая уточняет границы структуры низшего ранга (генетически предшествующие) и формирует структуры высшего «посредством структурирующего действия, оказываемого на структурированный опыт»¹⁷.

Таким образом, экономическое поведение характеризуется как образ, способ, характер экономических действий граждан, работников, руководителей, производственных коллективов в тех или иных складывающихся условиях экономической деятельности¹⁸. Побудительную и регулятивную функцию экономического поведения выполняют, прежде всего, экономическое мышление, экономические мотивы, интересы, нормы и ценности. Экономическое мышление определяет взгляды, представления, порождённые практическим опытом людей, их участием в экономической деятельности, связями, в которые они вступают в повседневной жизни; это процесс осмысления человеком, работающим на конкретном предприятии, реальных

¹¹ Романенко Л. М. Социальные технологии в трансформационных процессах российской модели гражданского общества. Часть 1. – Москва: Издательство ИСПАН, 1996.

¹² Романенко Л. М. Социальные технологии в трансформационных процессах российской модели гражданского общества. Ч. 1. – М., 1996.

¹³ Кирдина С. Г. Институциональные матрицы и развитие России. – М.: Теис, 2000.

¹⁴ Бессонова О. Э. Институты раздаточной экономики России: ретроспективный анализ. – М.: Изд-во ИЭ и ОПП СО РАН, 1997.

¹⁵ Бессонова О. Э. Институты раздаточной экономики России: ретроспективный анализ. – М.: Изд-во ИЭ и ОПП СО РАН, 1997.

¹⁶ Социологический словарь. Доступно: <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/ekonomicheskoe- povedenie.html> (Проверено 27.03.2015).

¹⁷ Бурдые П. Социальное пространство и символическая власть // THESIS, 1993. – № 4. – С. 188.

¹⁸ Социологический словарь. Доступно: dic.academic.ru/dic.nsf/dic... (проверено 27.03.2015).

хозяйственных ситуаций и принятия решений, повышающих эффективность трудовой деятельности.

Другими словами, габитус – это способность свободно производить на практике усвоенные схемы восприятия, мысли, коммуникации, действия. В то же время габитус устанавливает и жёсткие рамки, ограничения этой производительной способности: социальные отношения, продуктом которых он и является¹⁹. С точки зрения концепции габитуса «...агенты никогда не бывают свободны, но никогда иллюзия свободы (или отсутствия принуждения) не бывает столь полной, как в случае, когда они действуют, следуя схемам своего габитуса, т. е. объективным структурам, продуктом которых является сам габитус: в этом случае агенты ощущают принуждение не более чем тяжесть воздуха»²⁰. Интериоризированные диспозиции в отношении возможного и невозможного, свободы и необходимости, разрешений и запретов, заключённых в социальных отношениях, порождают диспозиции, объективно совместимые с данными отношениями и заранее адаптированные к их требованиям. При этом наиболее невероятные практики исключаются как немыслимые ещё до какого-либо рассмотрения путём непосредственного подчинения социальному порядку, подчинения, принуждающего отказываться от невозможного и желать неминуемого. Составляющие габитус диспозиции (практические схемы), производя адаптированные к социальным отношениям практики (продуктом которых они являются), осуществляют производство/воспроизводство социальных отношений. Однако габитус воспроизводит в любой момент времени именно ту систему социальных отношений, результатом которой он является; поэтому практики, порождённые габитусом, а *prigoi* адаптированы к социальным условиям лишь в той мере, в какой они остались похожими на те же условия, в которых габитус сформировался. Поскольку диспозиции габитуса устойчивы и могут быть более долговечными, нежели социальные отношения их собственного производства, постольку габитус генерирует дезадаптированные практики всякий раз, когда условия его функционирования слишком удаляются от породивших его условий. В этом случае практики, соответствовавшие уже не существующим социальным условиям, оказываются объективно непригодными к условиям настоящего²¹.

И здесь, конечно же, опять самое время вспомнить про механизмы *path dependence* (зависимость траектории предшествующего развития) и *enforcement* (давления, принуждения внедрения). Общество воспроизводит институты прошлого, постоянно внося в них изменения. Из всего комплекса институтов, образующих систему (политическую, социальную, экономическую и др.), изменениям поддаются быстрее всего те, которые относятся к внешнему поверхностному слою, тогда как глубинные, сущностные институты проявляют наибольшую устойчивость. Причём действия этих институтов ограничивают поведение индивидов посредством этики, морали, актов и кодексов. Именно поэтому трансформация социальных политических, экономических и др. институтов, начавшаяся в России со времён перестройки, связана с особенностью взаимодействия структур и актёров, её реформирующих, с многоаспектностью и многослойностью самих реформ.

Как заметил Э. Дюркгейм²², в каждом из нас живёт «вчерашний человек», поскольку настоящее лишь в незначительной мере сравнимо с прошлым, откуда мы родом и в котором мы сформировались. Мы не рефлектируем прошлое, так как оно инкорпорировано в нас, составляет наше бессознательное. Вследствие этого мы не предрасположены принимать во внимание его законные притязания на руководство нашим поведением, восприятием и т. д. И наоборот, самые последние социальные установления мы ощущаем очень остро, поскольку они ещё не превратились в наше бессознательное. Подобно этому габитус есть история, «ставшая

¹⁹ Бурдьё П. Структура, габитус, практика // Журнал социологии и социальной антропологии. – 1998. – Т. 1. – № 2. – С. 92.

²⁰ Бурдьё П. Политическое представление: Элементы теории политического поля // П. Бурдьё. Социология политики / Пер. с фр. Е.Д.Вознесенская / Сост., общ. ред. и предисл. Н.А. Шматко. – М.: Socio-Logos, 1993. – С. 182.

²¹ Бурдьё П. Политическое представление: элементы теории политического поля // П. Бурдьё. Социология политики / Пер. с фр. Е.Д.Вознесенская / Сост., общ. ред. и предисл. Н.А. Шматко. – М.: Socio-Logos, 1993. – С. 204.

²² Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. – Доступно: <http://www.livelib.ru/book/1000490414> (Проверено 27.03.2015).

природой» и тем самым отрицаемая в качестве таковой²³: диспозиции, составляющие габитус, по большей части неосознанны. Это бессознательное есть память, которую производит сама история, воспроизводя социальные отношения в псевдоприродах, каковыми и являются габитусы: габитус «...является бессознательным в том смысле, что его генезис включает в себя амнезию этого генезиса. Габитус является бессознательным и в том смысле, что вне сознания оказываются инкорпорированные ценности, ставшие телом, – вследствие транссубстанциональности, которую производит потаённая убедительность скрытого педагогического воздействия, способного внушить целую космологию, этику, метафизику, политику с помощью столь незначительных предписаний, как, например, «держись прямо»²⁴. Практики производятся габитусом «автоматически», без участия сознания, но, тем не менее, им всегда сопутствует некая доля рефлексии хотя бы в виде оценки или минимального участия, необходимого для контроля над функционированием этих автоматизмов (например, в виде дискурса рационализации).

Переход от практического освоения к символическому предполагает некоторое расхождение между социальными условиями производства практик и социальными условиями производства габитуса, при котором спонтанные ответы габитуса оказываются неприспособленными к ситуации, и тогда встаёт вопрос не столько об отношении между сознанием и бессознательным, сколько об отношении между практическими схемами, порождающими практики, и представлениями, которые выстраивают о них агенты. Самые основополагающие принципы производства практик могут оставаться в неявной форме, пока они действуют сами по себе, но их превосходство исчезает, как только ставится вопрос о том, может ли оно себя обосновать, т. е. как только столкновение различных способов «убеждения» вынуждает проговаривать то, что понятно без слов, доказывать то, что само собой разумеется, и конституировать в должествующее – быть и должествующее – делать то, что переживается, как единственный способ быть и делать. Так, разрушение ценностных основ жизни российского общества в целом и бизнеса, в частности, привело к кризису, выход из которого возможен на пути обретения новых ценностей. Именно ценности и установки лежат в основе поведения личности и организации.

К. Хорни²⁵ выделила основные трудности, которые были присущи каждому представителю западной культуры середины XX века: индивидуальное соперничество и потенциально враждебные отношения между людьми; страхи; сниженное самоуважение; эмоциональная изолированность; фрустрация потребности в любви. К. Хорни выделяет также «культурные противоречия», которые лежат в основе типичных конфликтов, часть из которых может стать невротическими:

- противоречие между соперничеством и успехом, с одной стороны, и братской любовью и человечностью – с другой;
- противоречие между стимуляцией потребностей личности и препятствиями на пути их удовлетворения;
- противоречие между утверждаемой свободой человека и всеми его фактическими ограничениями.

Названные культурные факторы и противоречия присущи и нынешней ситуации в России.

Выводы. В рассмотренной концепции габитуса П. Бурдьё главную задачу социологии он видит в выявлении наиболее глубоко скрытых структур различных социальных сред, которые составляют социальный универсум, а также механизмов, служащих его воспроизводству и изменению. Социальное пространство включает в себя несколько полей, и агент может занимать позиции одновременно в нескольких из них. Структура поля есть состояние соотношения сил между агентами или институтами, вовлечёнными в борьбу, где

²³ Бурдьё П. Политическое представление: элементы теории политического поля // П. Бурдьё. Социология политики / Пер. с фр. Е.Д. Вознесенская / Сост., общ. ред. и предисл. Н.А. Шматко. – М.: Socio-Logos, 1993. – С. 204.

²⁴ Бурдьё П. Политическое представление: элементы теории политического поля // П. Бурдьё. Социология политики / Пер. с фр. Е.Д. Вознесенская / Сост., общ. ред. и предисл. Н.А. Шматко. – М.: Socio-Logos, 1993. – С. 204.

²⁵ Хорни К. Самоанализ. Доступно: <http://psylib.org.ua/books/hornk01/index.htm> (Проверено 27.03.2015)

распределение специфического капитала, накопленного в течение предшествующего опыта субъекта и опыта предыдущих поколений, управляет будущими стратегиями субъекта (группы, общностей).

Список использованных источников

1. Бурдьё П. Социология политики. Пер. с фр. / Сост., общ. ред. и предсл. М. А. Шматко. – М.: Socio-Logos, 1993.
2. Бурдьё П. Структура, габитус, практика // Журнал социологии и социальной антропологии. – 1998. – Т. 1. – № 2.
3. Бурдьё П. Делегирование и политический фетишизм // Бурдьё П. Социология политики: Пер. с фр. Ю. М. Ледовских / Сост., общ. ред. и предисл. Н. А. Шматко. – М.: Socio-Logos, 1993.
4. Бурдьё П. Дух государства: генезис и структура бюрократического поля // Поэтика и политика. Альманах Российско-французского центра социологии и философии Института социологии Российской Академии наук. – М.: Институт экспериментальной социологии, СПб.: Алатея, 1999. – С. 125-166.
5. Бурдьё П. Социальное пространство и символическая власть. – THESIS 1993. – № 4.
6. Бурдьё П. Политическое представление: Элементы теории политического поля / П. Бурдьё П. Социология политики // Пер. с фр. Е. Д. Вознесенская / Сост., общ. ред. и предисл. Н. А. Шматко. – М.: Socio-Logos, 1993. – С. 179-230.
7. Бессонова О. Э. Институциональная теория хозяйственного развития России. Автореферат диссертации на соискание учёной степени доктора социологических наук. – Новосибирск. 1998.
8. Бессонова О. Э. Институты раздаточной экономики России: ретроспективный анализ. – М.: Изд-во ИЭ и ОПП СО РАН, 1997.
9. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. – Режим доступа: <http://www.livelib.ru/book/1000490414> (Проверено 27.03.2015)
10. Романенко Л. М. Социальные технологии в трансформационных процессах российской модели гражданского общества. Часть 1. – М.: Изд-во ИСРАН, 1996.
11. Кирдина С. Г. Институциональные матрицы и развитие России. – М.: Теис, 2000.
12. Хорни К. Самоанализ. – Режим доступа: <http://psylib.org.ua/books/hornk01/index.htm> (Проверено 27.03.2015)

УДК 331.101

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ЕДИНАЯ ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

ФУЧЕДЖИ А. И.,
препод. каф. экономики предприятия
Донецкого государственного
университета управления (ДонГУУ),
ИВАНОВА Т. Л.,
канд. экон. наук, доц. каф. экономики
предприятия ДонГУУ

В статье рассмотрена взаимосвязь между человеческим и социальным капиталом. Обосновано, что эффективное использование человеческого капитала невозможно без наличия капитала социального. Подчеркнута роль социальных отношений в росте результативности деятельности компании. Утверждается, что в современных условиях ведения бизнеса важно то, как

кадры, несомненно обладающие высоким уровнем человеческого капитала, взаимодействуют между собой.

Ключевые слова: *человеческий капитал; социальный капитал; социальный потенциал; знания; корпоративная культура.*

The interconnection between human and social capital has been considered. It has been justified that the effective usage of human capital is impossible without the presence of social capital. The role of the social relations in the increase of the effectiveness of activity of the enterprise has been emphasized. It has been insisted that in the present conditions of doing the business it is important that personnel, without any doubt possessing the high level of human capital, could cooperate.

The keywords: *human capital; social capital; social potential; knowledge; corporate culture.*

Постановка проблемы. В последнее десятилетие концепция человеческого и социального капитала получила чрезвычайно широкое распространение. Её популярность можно объяснить тем, что в современном обществе стали уделять внимания таким качествам, как *доверие, культура, взаимоотношения*. Социальный и человеческий капитал тесно взаимосвязаны между собой и отражают важную роль персонала в экономике предприятия и общества. Структурные изменения в совокупной рабочей силе, интерес к факторам экономического роста и экономической динамике стали предпосылками возникновения и развития человеческого капитала.

Актуальность. В современных условиях ведения бизнеса решающими факторами экономического успеха являются характеристики человеческого капитала. Без насыщения экономики качественными трудовыми ресурсами поддержание национальной конкурентоспособности невозможно. Но стоит отметить, что экономический рост обеспечивается не только за счёт высокой производительности квалифицированных и образованных работников, но и благодаря умению работать в команде, а также таким качествам, как уверенность в себе, позитивный настрой, готовность к сотрудничеству, эмоциональная устойчивость, ответственность.

Цель статьи. Целью статьи является исследование характеристик и особенностей человеческого и социального капитала, их единства и противоположности, а также взаимодействия между собой, результатом которого является синергетический эффект повышения результативности деятельности производственных организаций.

Анализ последних исследований и публикаций. Понятие «человеческий капитал» впервые появилось в работах Нобелевского лауреата по экономике Теодора Шульца, который заявлял, что улучшение благосостояния бедных людей зависит не от земли, техники или их усилий, а, скорее, от знаний, и назвал этот качественный аспект экономики «человеческим капиталом». В одной из своих работ он написал, что «все человеческие ресурсы и способности являются или врождёнными, или приобретёнными. Каждый человек рождается с индивидуальным комплексом генов, определяющим его врождённый человеческий потенциал. Приобретённые человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями, мы называем человеческим капиталом» [1]. Базовая теоретическая модель была разработана другим Нобелевским лауреатом Г. Беккером в книге «Человеческий капитал» (1964 г.), которая стала основой для всех последующих исследований в данной области.

Социальный капитал стал исследоваться сравнительно недавно, хотя как явление он обнаружил себя на ранних стадиях развития общества. Истоки его просматриваются в работах А. Смита [2, с. 139], Д. С. Милля [3, с. 208, 235], Н. Сениора и других экономистов. Значительный вклад в развитие теории социального капитала внёс экономист Глен Лори. В его работах обосновывается положение о наследовании социального капитала, которое способствовало формированию концепции Коулмена «о роли социального капитала в создании человеческого капитала». Коулмен отмечает, что, в отличие от других форм капитала, социальный капитал свойствен структуре связей между актёрами и среди них [4, с. 121-139].

Эволюция развития учений о роли человека как важнейшего ресурса экономического развития достаточно подробно представлена в работах отечественных учёных А. В. Корицкого [5], Р. М. Нуреева [6], А. И. Добрынина [7], С. А. Дятлова [8], М. Критского [9], И. В. Соболева [10], С. Г. Струмилина и др.

Изложение основного материала исследования. Понятие «человеческий капитал» не имеет однозначной трактовки, он отражает приобретённые знания, навыки, мотивации, которые могут использоваться в течение определённого промежутка времени для получения дохода [11, с. 21-26].

Следует отметить, что человеческий капитал многообразен по своей природе. Он возникает, прежде всего, в результате инвестирования финансовых ресурсов в образование, в накопление производственного опыта. При этом существуют различные взгляды учёных на *инвестиции в человеческий капитал* и возможность их сравнения с обычными инвестициями. Одна часть исследователей понимает под ними затраты средств, направленных на повышение его «результативности», другая – любые действия или меры, направленные на улучшение характеристик человеческого капитала.

Отметим, что человеческий капитал имеет достаточно сложную внутреннюю структуру, и каждый его компонент на различных уровнях может оцениваться определённым комплексом показателей. Раскроем совокупность характеристик человеческого капитала с помощью блок-схемы, представленной на рис. 1.

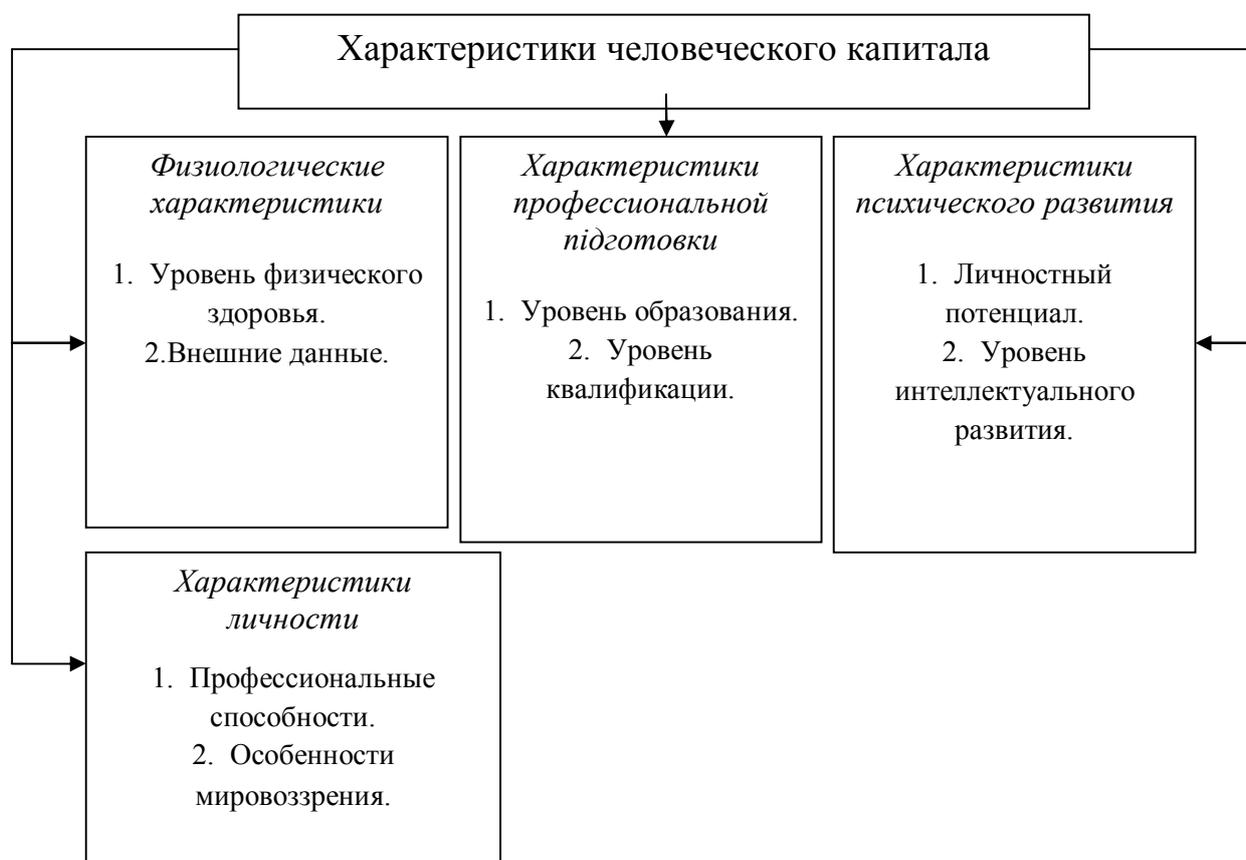


Рис. 1. Основные характеристики человеческого капитала

В дополнение к рассмотренным характеристикам следует акцентировать внимание на такой особенности человеческого капитала, как эффективность трудовой деятельности работника, которая обеспечивает некую конечную результативность. Другими словами, человеческий капитал характеризует не только положение человека в экономических отношениях, но и его *функциональную роль* в производственной или трудовой жизни. Таким образом, человеческий капитал обеспечивает результаты реализации производственных или трудовых способностей работника в конкретных видах деятельности. Когда речь идёт о человеческом капитале, в первую очередь, следует иметь в виду реально используемые в производственном процессе компетенции и качества человека (*явный, наличный потенциал*), а также и неявные, скрытые производительные способности человека, которые называются *перспективным, скрытым трудовым потенциалом* [2, с. 32].

Однако современный научный подход заключается в том, что эффективное использование человеческого капитала рассматривается в единстве с капиталом социальным.

Знання передаються тільки там, где устанавлюються *тесные взаимосвязи*, а качество передаваемых знаний зависит от уровня *доверия* в этих отношениях. В этой связи необходимо установить сходства и различия между социальным и человеческим капиталом. В частности, известный исследователь и создатель концепции взаимосвязи человеческого и социального капитала Дж. Коулман отметил: «Если физический капитал полностью осязаем, будучи воплощённым в очевидных материальных формах, то человеческий капитал менее осязаем. Он проявляется в навыках и знаниях, приобретённых индивидом.

Социальный же капитал ещё менее осязаем, поскольку он существует только во взаимоотношениях индивидов. Так же, как физический и человеческий капиталы, социальный капитал облегчает производственную деятельность» [12, с. 80].

Общим в категориях человеческого и социального капиталов является отсутствие материальной основы и осязаемости. Кроме того, в процессе использования они не уменьшаются, а увеличиваются и, напротив, будучи незадействованным, утрачиваются. И человеческий, и социальный капитал имеют внутреннюю социальную ценность для их обладателей, что облегчает производственную деятельность.

Ещё одно сходство социального и человеческого капитала связано с инвестированием в данные виды капитала. Работодатель вынужден инвестировать во весь трудовой потенциал своих работников, а не в ту лишь часть, которая используется в труде. То же самое происходит и в случае инвестирования в социальный капитал. Инвестировать приходится во все социальные сети организации, а не в ту их часть, которая превращается в трудовой потенциал.

Однако, несмотря на то, что большинство учёных объединяют *человеческий и социальный капитал* в понятие *личностного капитала*, у них есть *коренное отличие*, которое делает в определённой степени неприемлемым такое объединение. Дело в том, что *человеческий капитал* может накапливаться *отдельным индивидуумом*, тогда как понятие *социального капитала* теряет всякий смысл, если речь идёт об отдельном человеке. Это *капитал связей, ценность межличностных отношений*, следовательно, по отношению к нему понятие *личностного*, то есть индивидуального капитала, некорректно. Некоторые авторы научных работ по социальному капиталу выделяют *социальный потенциал работника*, но недостаточно полно раскрывают его содержание. Так, Н. В. Воронкова [14], М. В. Курбатова [15], Н. Ф. Апарин [15] выделяют в структуре социального потенциала «личностную компоненту», под которой понимают «интеллектуальный, профессиональный, духовно-нравственный, психофизический, инновационный» потенциал работников [14, с. 10; 5, с. 53].

На наш взгляд, *социальный потенциал работника* – это запас социальных связей работника как внутри организации, так и за её пределами, который он может активно использовать для получения необходимой информации, соответственно, увеличивая свой трудовой потенциал. Представим некоторые главные элементы и связи механизма преобразования социального капитала в человеческий, отразив их на рис. 2.

Они наглядно показывают: чем больше социальных связей у работника, тем больше возможностей получения информации о способах, методах труда, об особенностях трудовых отношений в организации и т. д. Человек общительный, открытый людям, получает информацию, которая увеличивает его трудовой потенциал. При благоприятных условиях добавленный трудовой потенциал вовлекается в производство, то есть превращается в *добавленный человеческий капитал*. На основании данного механизма, можно сделать вывод о том, что социальный капитал не может реализоваться сам по себе, без привлечения и участия человеческого капитала.

Таким образом, обобщая, в *человеческом капитале* выделим такой важнейший атрибут, как *качество трудового потенциала*, а в *социальном капитале* – *качество отношений* между кадрами предприятия. В первом случае речь идёт о *способностях*, во втором – о *благоприятных возможностях их применения*. При этом эффективность управления знаниями зависит от уровня социального капитала, так как *знания* передаются только там, где устанавлюються *отношения доверия*.

Выводы. Одним из условий совершенствования производственных отношений является, во-первых, привлечение *инвестиций в развитие человеческого и социального капитала*, а во-вторых – *в развитие корпоративной культуры* организации.

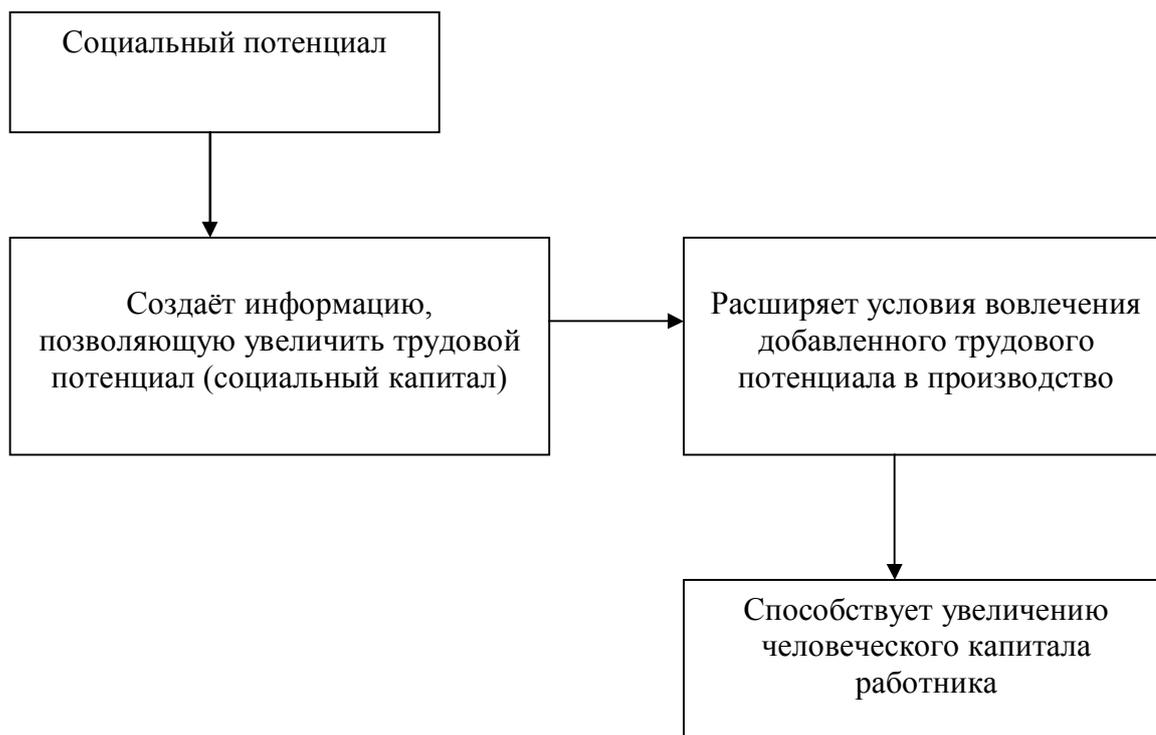


Рис. 2. Элементы и связи механизма преобразования социального капитала в человеческий капитал

Эффект от деятельности персонала зависит не только от уровня профессионализма руководителей и кадрового состава компании, но также в большой степени – от уровня корпоративной культуры и степени доверия сотрудников друг к другу. Задача менеджмента фирмы заключается в том, чтобы из талантливых специалистов сформировать команды, мотивированные на приверженность идеям служения интересам организации, что, в конечном счёте, обеспечит высокий синергетический эффект.

Список использованных источников

1. Schultz T. W. The Economic Value of Education / New York: Colambia University Press. 1963.
2. Милль Дж. С. Основы политической экономии: Т. 1. – М.: Прогресс, 1980. – С. 139.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэкгиз, 1956. – С. 490.
4. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 121-139.
5. Корицкий А. В. Истоки и основные понятия теории человеческого капитала. – Креативная экономика. – № 5, май 2007.
6. Нуреев Р. М. Проблемы развития человеческого капитала // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – 2012. – Т. 4. – № 1. – С. 4-8.
7. Добрынин А. И., Дятлов С. А., Цыренова Е. Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / А. И. Добрынин, С. А. Дятлов, Е. Д. Цыренова. – СПб.: Наука, 1999. – С. 308.
8. Дятлов С. А. Теория человеческого капитала: учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1996. – С. 141.
9. Критский М. М. Человеческий капитал. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1991. – С. 117.
10. Марцинкевич В. И., Соболева И. В. Экономика человека / В. И. Марцинкевич и др. – М.: Аспект-Пресс, 1995. – С. 320.
11. Левкин Н. Доверие и организационная культура современной системы предпринимательства / Н. Левкин // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 6. – С. 21-26.

12. Белкин В. Н. Инновационная активность человеческого капитала / В. Н. Белкин, В. Ю. Виноградова. – Екатеринбург: Ин-т экономики УрОРАН, 2009. – 74 с.
13. Coleman, J. S. Social Capital in the Creation of Human Capital / J. S. Coleman // Education, Culture, Economy and Society / Eds. H. Lauder, P. Brown, A. S. Wells. Oxford: Oxford University Press, 1997.
14. Воронкова Н. Социальный потенциал организации (социологический анализ): автореф. дис. ... канд. социол. наук / Н. Воронкова. – М.: ОПМТ РАГС, 2007. – 25 с.
15. Курбатова М. В. Социальный капитал предпринимателя: формы его проявления и особенности в современной российской экономике / М. В. Курбатова, Н. Ф. Апарина // Экономический вестник Ростов. гос. ун-та, 2008. – Т. 6. – № 4. – С. 50-57.

УДК 368.914

НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ КАК ИННОВАЦИОННАЯ ФОРМА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

ШЕМЯКОВ А. Д.,
д-р экон. наук, доц. каф. общего
и административного менеджмента
Донецкого государственного
университета управления (ДонГУУ),
ЕВТЕЕВА С. Г.,
ассистент каф. финансов ДонГУУ

Проведён анализ деятельности негосударственных учреждений социальной защиты как инновационной формы социальной защиты населения. Определены и охарактеризованы возможности внедрения стимулов развития негосударственных учреждений социальной защиты, которые применяются в мировой практике к финансовым институтам, которые участвуют в инновационной деятельности.

Ключевые слова: негосударственные учреждения социальной защиты; негосударственный пенсионный фонд; негосударственные фонды социального страхования; инновационная деятельность.

In the article analyzes the activities of non-governmental institutions of social protection as an innovative form of social protection. The article describes possibility of introducing incentives for the development of non-state institutions of social protection, which are applied in the world of financial institutions, which are involved in the innovative activity.

Keywords: non-governmental institutions of social protection; pension fund; private social insurance funds; innovation activity.

Постановка проблемы. Использование инноваций существенно влияет на экономическое развитие страны в направлении ускорения структурной перестройки экономики, повышения её конкурентоспособности, инвестиционной привлекательности и обеспечения финансовой безопасности страны в мировой экономической системе. Поэтому одними из самых эффективных стимулов активизации инновационной деятельности становятся финансовые, поэтому вопросы, связанные с формированием и совершенствованием системы финансового обеспечения инновационной деятельности и поиском перспективных источников её финансирования, приобретают актуальность. Во всём мире к процессу создания и поддержки инновационных предприятий привлекаются денежные ресурсы, аккумулированные финансовыми институтами.

Анализ последних исследований и публикаций. Современные процессы развития негосударственного пенсионного обеспечения рассматриваются такими отечественными экономистами, как Г. М. Бродский, В. А. Плотников, Л. Ю. Рыжановская, С. А. Трухачев, О. М. Колобаев, С. Д. Чернышев, М. Л. Захаров, В. Б. Севостьянова и др.

Целью статьи является анализ деятельности негосударственных учреждений социальной защиты как инновационной формы социальной защиты населения и исследование возможных стимулов их развития.

Изложение основного материала. Следует отметить, что ещё в первой половине XX в. австрийский экономист-теоретик Йозеф Шумпетер в своей работе «Теории экономического развития» отметил важную роль финансовых институтов в сфере инновационного обеспечения воспроизводственных процессов, развития предпринимательской деятельности и стимулировании платёжеспособного спроса. Он считал одной из важнейших функций финансовых институтов изъятия ресурсов из сферы традиционного производства и направления их на обеспечение инновационного развития экономики [10].

В научной литературе выделяют множество подходов формирования пенсионных и социальных систем. Тем не менее, рассматривая только основные параметры таких систем, видим, что в мировой практике существует три основных подхода: первые два связаны с именами О. Бисмарка и У. Бевериджа, соответственно, третий – это так называемая советская модель [6]. В связи с поиском методов повышения роли НУСЗ в условиях рыночной экономики остановимся на краткой характеристике первых двух подходов.

О. Бисмарк сводил роль государства в пенсионной системе к минимуму, предполагая высокую степень участия самого работника в формировании своих пенсионных прав, в том числе за счёт участия в добровольных пенсионных планах. Данная модель была реализована во многих экономически развитых странах. При этом в таких пенсионных системах внушительная доля средств, аккумулируемых пенсионными фондами, используется на цели финансирования инвестиционных проектов [5]. Это позволяет фондам получать стабильный гарантированный доход и обеспечивать надлежащее исполнение своих обязательств. Достаточный уровень финансовой грамотности населения и успешное финансирование инвестиционных проектов давало возможность формировать внушительный объём пенсионных прав. При этом коэффициент замещения при реализации модели О. Бисмарка по теоретическим расчётам мог достигать 90 %.

Кроме того, для пенсионной модели О. Бисмарка характерно распределение страхового бремени между работником и работодателем на паритетной основе и наличие добровольно организованных пенсионных планов предприятий, организационные и нормативные основы которых регулируются тарифными соглашениями, заключёнными профсоюзами и ассоциациями работодателей [7].

Напротив, У. Беверидж отводил высокую роль государству в пенсионной системе страны. Социально-экономические факторы того времени вызвали к жизни необходимость повышения уровня социальной защиты населения при более широком его охвате. В этой связи цель пенсионной системы У. Беверидж видел в уничтожении нищеты и обеспечении выплат пенсии на уровне прожиточного минимума при максимально полном охвате населения.

Кроме того, для пенсионной модели У. Бевериджа характерно трёхуровневое распределение ответственности: государство отвечает за гарантированный минимальный размер базовой пенсии (ориентирована на прожиточный минимум); работодатель – социальное (профессиональное) страхование наёмных работников (с привлечением к взносам самого работника); работник – дополнительное личное страхование (ответственность работника и работодателя ориентирована на замещение заработной платы) [7]. При этом совокупный коэффициент замещения утраченного заработка предполагался на сравнительно невысоком уровне.

Примечательно, что в описанных подходах, зародившихся ещё в прошлом веке, была осознана необходимость участия работника в формировании своих будущих пенсионных прав, а также возможность использования ресурсов пенсионной системы на цели развития.

В современных условиях возникает острое противоречие между необходимостью проведения жёсткой экономической политики, раскрепощения рыночных механизмов и недостаточным запасом прочности социальной защиты населения.

Социальная защита представляет собой, с одной стороны, функциональную систему, то есть систему направлений, по которым она осуществляется, а с другой – институциональную, то есть систему институтов, её обеспечивающих (государство, суд, профсоюзы и другие общественные организации).

На современном этапе социальная защита населения является важнейшим и приоритетным направлением социальной политики государства, являясь системой принципов, методов, законодательно установленных государством социальных гарантий, мероприятий и учреждений, обеспечивающих предоставление оптимальных условий жизни, удовлетворение потребностей, поддержание жизнеобеспечения и деятельного существования личности, различных социальных категорий и групп.

Неспособность государственной системы пенсионного, социального обеспечения удовлетворить потребности общества, отсутствие на рынке надёжного инвестиционного механизма и развитой рыночной инфраструктуры, появление альтернативных, дополнительных к государственной системе форм социального обеспечения – это всё причины, которые обуславливают внесение изменений в прежнюю систему социального обеспечения населения. Негосударственные учреждения социальной защиты (НУСЗ) являются дополнительным инструментом регулирования социальных пропорций и решения проблем пенсионного и социального обеспечения.

С целью расширения базы социальной защиты населения поощряются различные виды негосударственного (частного) социального обеспечения, в основе которого лежит негосударственное пенсионное обеспечение и негосударственное социальное страхование.

Система негосударственных учреждений социальной защиты – это составная часть системы накопительного пенсионного и социального обеспечения, которая основывается на принципах добровольного участия физических и юридических лиц в формировании пенсионных накоплений с целью получения участниками негосударственного пенсионного страхования социальных выплат.

Негосударственные пенсионные фонды (НПФ) и негосударственные фонды социального страхования (НФСС) в совокупности представляют собой систему негосударственных учреждений социальной защиты населения, целью деятельности которых является выплата дополнительных негосударственных социальных выплат участникам путем эффективной капитализации сбережений, осуществленных в трудоспособный период жизни.

На сегодняшний день пенсионные и социальные системы в зарубежных странах мира имеют существенные различия, обусловленные их экономическим развитием, политической структурой, особенностями разделения ответственности между государственным и частным секторами, а также историческими традициями отдельно взятой страны, а потому ни один подход к реализации социальной политики нельзя признать универсальным. Однако в большинстве стран пенсионные системы являются многоуровневыми: они имеют государственный уровень, который является распределительным, а также дополнительные уровни, основанные на накопительном механизме. В связи с мировыми интеграционными процессами в последние годы происходит сближение этих уровней. Пенсионные системы в странах мира формировались в зависимости от специфических для каждой страны экономических, политических и социально-культурных факторов. Вместе все они характеризуются едиными принципами организации и регулирования, а также подвергаются определённым рискам [9].

Проанализировав зарубежный опыт функционирования НУСЗ, можно определить, что добровольное пенсионное и социальное обеспечение может успешно развиваться и как альтернатива, и как дополнение к государственной системе социальной поддержки населения, предоставляя качественные социальные услуги, расширяя финансовые и инвестиционные возможности социальной и пенсионной систем, обеспечивая граждан дополнительными финансовыми ресурсами. На основе опыта налогового регулирования в развитых странах и изучения социально-экономической ситуации в России возможны способы совершенствования системы налогообложения путём её оптимизации как на уровне взносов, инвестиционного дохода, так и на этапе страховых выплат.

С начала практической деятельности на постсоветском пространстве НУСЗ имели множество проблем: отсутствие законодательной, нормативной базы, регламентирующей функционирование фондов, должного государственного регулирования их деятельности,

наличие ограниченного спроса на услуги фондов со стороны физических и юридических лиц, острый дефицит специалистов по управлению их активами, недостаточно разработанная методика оценивания деятельности учреждений и др.

Деятельность НПФ и НФСС закреплена на законодательном уровне. Так, согласно положениям российского законодательства негосударственный пенсионный фонд – это некоммерческая организация, осуществляющая социальную деятельность [1].

Но как показывает опыт, например, Российской Федерации, возможно планирование активизации ресурсов тех учреждений, которые функционируют более 20 лет (оставив на рынке около 50 самых прочных и ликвидных фондов), несмотря на то, что в настоящее время наблюдается спад количества желающих получить лицензию НПФ и невозможность действующих фондов подтвердить своё право существования. Это связано с ежегодным ужесточением правил работы негосударственных учреждений социальной защиты. Государство постоянно дорабатывает систему пенсионного обеспечения, вносит поправки и коррективы, а это напрямую затрагивает работу НПФ. Многим небольшим фирмам пришлось объединиться между собой. На сегодняшний день проводится также очередная процедура отбора – аккредитация НПФ. При этом ожидается, что ещё часть фондов отсеется после этого отбора.

Сейчас НПФ в РФ оказывают услуги гражданам по негосударственному пенсионному обеспечению, обязательному пенсионному страхованию и дополнительному пенсионному страхованию. НПФ аккумулирует денежные средства на пенсионных счетах и инвестирует их через управляющие компании в финансовые инструменты, разрешённые российским законодательством для определённого формата пенсионных средств. Так, по негосударственному пенсионному обеспечению инвестируются средства пенсионных резервов, а по обязательному пенсионному страхованию и дополнительному пенсионному страхованию – средства пенсионных накоплений. Принципиальное отличие пенсионных накоплений и пенсионных резервов – в группе допустимых финансовых инструментов, процентном содержании типов финансовых инструментов и самом механизме инвестирования. Размещение средств пенсионных накоплений строго регламентировано и возможно лишь через неаффилированные к НПФ управляющие компании [9].

Специфика существования отечественных НПФ заключается в том, что по законодательству НПФ сам является участником рынка ценных бумаг и несёт соответствующие обязательства перед своими клиентами. Это обстоятельство сближает НПФ с пенсионными фондами США и Канады. Между тем существующее в действующем российском законодательстве требование по начислению дохода на пенсионные счета с учётом безубыточности по итогам каждого календарного года проистекает из советского прошлого. Негосударственные пенсионные фонды России – единственные в своём роде, у них нет аналога ни внутри России, ни за её пределами. Более того, подобных структур история практически не знает [4].

Социальное страхование является формой социальной защиты экономически активного населения от различных рисков, связанных с потерей работы, трудоспособности и доходов, возмещения ущерба на основе коллективной солидарности [6]. Особенностью социального страхования является его финансирование из специальных внебюджетных фондов, формируемых из целевых взносов работодателей и работников при поддержке государства.

Социальное страхование – это часть государственной системы социальной защиты населения, спецификой которой является страхование работающих граждан от возможного изменения материального и (или) социального положения, в том числе по не зависящим от них обстоятельствам. Например, в Российской Федерации осуществляется 4 вида обязательного государственного социального страхования:

- 1) пенсионное страхование;
- 2) социальное страхование на случай временной нетрудоспособности;
- 3) социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;
- 4) медицинское страхование [3].

Негосударственные учреждения социальной защиты являются новой формой социальной защиты населения, т. к. в практической деятельности их функционирование ограничивается узконаправленными фондами.

Деятельность негосударственных учреждений социальной защиты, которые включают в себя и негосударственные пенсионные фонды, и негосударственное социальное страхование, может осуществляться по нескольким направлениям (рис. 1), что позволяет его участникам воспользоваться несколькими видами социальных услуг.



Рис. 1. Направления деятельности негосударственных пенсионных и социальных фондов

С целью стимулирования населения к активному управлению своей пенсией государство может использовать такое направление деятельности негосударственных пенсионных и социальных фондов, как система софинансирования пенсии. Суть системы заключается в формировании пенсионных накоплений населения путём уплаты дополнительных (к обязательным) страховых взносов гражданина на накопительную часть своей будущей трудовой пенсии, и такой же суммы страховых взносов (софинансирования) государства, а также взносов организаций-работодателей (при желании работодателя) [4].

С целью социального обеспечения населения семьям выдаётся материальная помощь по рождению ребенка (в т. ч. семьям, в которых родился или был усыновлен второй, третий или последующий ребёнок). Для многих семей может быть неактуальным расходование этих средств в настоящий момент.

Поэтому государством может быть предусмотрена возможность временного инвестирования средств данного капитала (всего или части) через НУСЗ. Такой вид семейных накоплений предусмотрен законодательством Российской Федерации, однако материнский (семейный) капитал – средства федерального бюджета, передаваемые в бюджет Пенсионного фонда Российской Федерации на реализацию дополнительных мер государственной поддержки, установленных настоящим Федеральным законом [7].

Следующее направление деятельности негосударственных учреждений социальной защиты определяет процедуру негосударственного пенсионного обеспечения. Вкладчик перечисляет взносы в НУСЗ на основании пенсионного или социального договора. При заключении данного договора ему необходимо выбрать схему – некую спецификацию договора, определяющую во многом его условия.

НУСЗ учитывает поступившие социальные взносы на солидарном или именованном счёте вкладчика и формирует пенсионные или социальные резервы. Эти резервы он реализует в высоконадёжные активы, в соответствии с установленным законодательством. Полученный по результатам инвестирования доход распределяется по счетам и увеличивает будущую пенсию или социальную выплату участников. Однако часть дохода (не более 15%), как правило, направляется на вознаграждение управляющего (НУСЗ), на пополнение страхового резерва и на оплату расходов по обслуживанию фонда.

Деятельность негосударственных учреждений социальной защиты населения не может быть хаотичной, потому использование определённых принципов является неотъемлемой частью эффективной деятельности НУСЗ:

- формирование законодательной базы условий функционирования НУСЗ;
- добровольность участия в НУСЗ физических лиц, работодателей, а также юридических лиц, создающих данные учреждения;
- экономическая заинтересованность всех участников НУСЗ;
- равноправие всех участников, которые принимают участие в одной социальной схеме;
- разграничение и отделение активов пенсионного и социального фонда от активов его учредителей и работодателей – плательщиков НУСЗ, администраторов, компаний по

управлению активами, страховых организаций с целью предотвращения банкротства учреждения;

- определение размера социальной выплаты в зависимости от суммы средств, учитываемых на индивидуальном социальном счёте участника фонда или застрахованного лица;

- целевое и эффективное использование социальных средств НУСЗ;

- государственное регулирование размера тарифов на услуги, предоставляемые в системе НУСЗ;

- ответственность субъектов системы НУСЗ за нарушение норм, предусмотренных законодательством и нормативно-правовыми актами;

- государственное регулирование деятельности по НПЗ и надзор за его осуществлением [20].

Рынок негосударственного социального обеспечения имеет относительно небольшой опыт жизни, что затрудняет попытки предвидеть возможные негативные последствия принимаемых решений. Последние поправки к нормативной базе, обязывающие НПФ покрывать убытки за счёт имущества для обеспечения уставной деятельности, ещё более усложнили условия деятельности, поскольку требования к имуществу не соответствуют рискам, которые несёт фонд. В то же время нужно отметить, что сегодня некоммерческой организации привлечь дополнительные источники финансирования нелегко.

Одной из проблем, влияющей на деятельность НПФ в нынешних условиях, является инфляция, которую «переигрывать» весьма сложно. Текущие безрисковые инструменты, в которые разрешено инвестировать пенсионные накопления, – это депозиты и облигации. В настоящее время максимальный процент по депозитам банков в РФ из топ-50 варьируется между 8 и 8,5 %, тогда как уровень инфляции уже оценивается в 8,3 %. Следовательно, чтобы только нивелировать инфляцию, управляющим компаниям нужно брать на себя дополнительные риски, выбирая менее надёжные банки с более высокими процентами по депозитам. Единственный инструмент, позволяющий заработать больше, – это акции. Но работа с акциями в условиях волатильности отечественного фондового рынка и последних предписаний ФСФР весьма затруднительна, поскольку на годичном интервале любая доля акций оценивается рискованно, тогда как на горизонте инвестирования в три-пять лет безрисковым оценивается даже инвестиционный портфель с 30 %-ой долей акций. Таким образом, управляющие компании (а, следовательно, и негосударственные пенсионные фонды), понимая, что для повышения инвестиционной привлекательности своих структур необходимы высокие положительные результаты работы, находятся в современных условиях на перепутье: выбрать безрисковую стратегию, доход от которой не позволит покрыть даже инфляцию, или более рискованную за счёт увеличения доли акций, но с риском появления отрицательного результата по итогам года, что неизбежно повлечёт за собой финансовые потери или же санкции со стороны регулятора [4].

Преимуществами развития НУСЗ является не только социальный эффект, но и государственная заинтересованность. С помощью развития НУСЗ решаются задачи реформирования пенсионной и социальной системы в регионе, а также определяются положительные для предприятий, работодателей и работников виды финансирования. Это, прежде всего, частичное, а иногда и полное финансирование дополнительной пенсии, пособия и материальной помощи работодателем. В связи с этим участие в НУСЗ равнозначно получению отложенной части заработной платы с соответствующими накоплениями инвестиционного дохода. Но при создании НУСЗ может возникнуть ряд проблем:

- 1) недоверие со стороны населения и его невысокая инвестиционная культура. Одной из отличительных особенностей негосударственных пенсионных фондов является то, что по украинскому законодательству они считаются некоммерческими организациями и, соответственно, не могут быть признаны банкротами. Но в сложившейся ситуации, когда многие организации прекратили свою деятельность на территории региона, данные учреждения также прекратили своё функционирование, не обеспечив должные выплаты своим вкладчикам;

- 2) отсутствие широкой банковской системы на территории региона. Хранение вкладов населения в НУСЗ в наличной форме не позволяет выполнять свои функциональные особенности. Часть социальных накоплений населения может инвестироваться в экономику региона, в фондовый рынок, благодаря чему и формируется дополнительный капитал

учреждения;

3) несовершенство методики оценки активов НУСЗ, что проявлялось наиболее остро на фондовом рынке при мировом финансовом кризисе;

4) несовершенная законодательная база, в т. ч. отсутствие механизмов по стимулированию развития НУСЗ со стороны государства;

5) нестабильность индекса потребительских цен, который изменяется в достаточно широком диапазоне, что не способствует проведению долгосрочных вложений денежных средств населением.

Увеличить число потенциальных клиентов позволит повышение финансовой грамотности населения. В настоящее время большое число негосударственных фондов уделяют этому аспекту серьезное внимание. Решению этого вопроса способствовало бы проведение разъяснительной работы, прежде всего, среди будущих пенсионеров – современной молодежи. Необходимы электронные и печатные варианты бесплатных газет, на страницах которых были бы в легко воспринимаемом виде представлены не только методические материалы и новости рынка, но и сведения о деятельности конкретных фондов, результаты различных рейтингов. Следовательно, нужно использовать те инструменты, которые понятны этой возрастной категории – онлайн деловые игры или семинары.

Для того чтобы негосударственные социальные учреждения строили свою деятельность более эффективно, необходимо параллельно развивать финансовый рынок. Это даст негосударственным пенсионным фондам возможность увеличить поле деятельности для своих инвестиций.

Скорейшего урегулирования требуют вопросы нормативно-правового обеспечения НУСЗ в условиях трансформационных процессов, разработка единого подхода к внедрению накопительной составляющей обязательного государственного социального страхования, развитие теоретико-методологических основ финансовых отношений в данной сфере.

Негосударственные пенсионные фонды должны развиваться ввиду жизненной необходимости, т. к. нынешнее пенсионное обеспечение не подходит для будущих пенсионеров. Исследуя международный опыт такой страны, как Чили, можно утверждать, что огромные финансовые резервы дали толчок развитию финансового рынка этой страны. Финансы на сегодняшний день – это подъем экономики, конкурентоспособные предприятия и, как конечный результат, увеличение национального дохода.

Выводы. Расширение спектра вышеуказанных инструментов, предназначенных для пенсионных накоплений, позволит повысить эффективность накопительной составляющей существующей социальной системы. Для развития института негосударственных учреждений социальной защиты необходимо начать внедрение системы добровольных пенсионных и социальных накоплений с привлечением государственных организаций (системы софинансирования) и работодателей, ужесточить требования к финансовой устойчивости данных учреждений, развивать систему консультирования населения по вопросам пенсионного и социального обеспечения в части деятельности негосударственных учреждений социальной защиты.

Список использованных источников

1. О негосударственных пенсионных фондах [Электронный ресурс]: [Федеральный закон от 07.05.1998 г. № 75-ФЗ (ред. от 21.07.2014 № 218-ФЗ)]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=182115;fld=134;from=1640525;-rmd=0.14359251359463965>

2. О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей [Электронный ресурс]: [Федеральный закон от 29.12.2006 г. № 256-ФЗ // Российская газета. – 31.12.2006 г. – № 4263. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2006/12/31/roditelyam-dok.html>

3. Об основах обязательного социального страхования [Электронный ресурс]: [Федеральный закон от 16.07.1999 г. № 165-ФЗ (ред. от 01.12.2014 г.)] // Российская газета. – 21.07.1999 г. – № 139. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW-165869

4. Баранов А. Служба риск-менеджмента НПФ – назревшая необходимость / А. Баранов // Рынок ценных бумаг. – 2010. – № 11.

5. Гвозденко А. Развитие пенсионной системы России через призму пенсионных реформ // Официальный сайт группы Cbonds. 2014. [Электронный ресурс]. – URL: <http://blogs.investfunds.ru/post/67629/>

6. Повышение роли негосударственных пенсионных фондов (НПФ) в финансировании долгосрочных инвестиций: зарубежный опыт и российская практика [Электронный ресурс] / – Режим доступа: http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=3123:2014-10-29-09-54-00

7. Роик В. Д. Пенсионная система России: вызовы XXI века и пути модернизации / В. Д. Роик. – СПб.: Питер, 2012. – 179 с.

8. Ткаченко Н. В. Роль недержавних пенсійних фондів у розвитку фінансового ринку України [Текст] / Н. В. Ткаченко Н. А. Цікановська // Фінанси України. – 2010. – № 12. – С. 69-79.

9. Чудновская Г. В. Роль негосударственных пенсионных фондов в системе пенсионного страхования граждан / Г. В. Чудновская // Экономика природопользования. Обзорная информация ВИНТИ, 2007. – № 1.

10. Шумпетер И. А. Теория экономического развития / И. А. Шумпетер. – М.: Издательство Прогресс, 1982. – 455 с.

УДК 332.01

ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ СОЦИОГЕОСИСТЕМ

ЯКОВЛЕВА Ю. К.,
канд. экон. наук, докторант
Харьковского национального
университета им. В. Н. Каразина

Уточнены понятия «социальное развитие» и «общественное развитие» с точки зрения концепции человеческого развития, дано определение понятию «социогеосистема» как объекту региональных исследований. Рассмотрены и обобщены факторы социального развития, среди которых природно-географические, идейно-политические, культурологические, социальные, демографические, финансово-экономические, институциональные, коммуникативные. Отмечено значение ресурсов, созданных социальной средой. Дана классификация ресурсов относительно их роли в общественном развитии. Акцентируется внимание на таком феномене современного общества как информационный ресурс. Охарактеризованы детерминированные и вероятностные процессы как факторы формирования эволюционного потенциала социогеосистем. Отмечены методологические особенности исследования социального развития социогеосистем, наиболее объективно учитывающие многофакторность данного процесса.

Ключевые слова: социальное развитие, общественное развитие, социогеосистема, социум, факторы и ресурсы развития, информационный ресурс.

In the work the notions of social development and social evolution are specified from the viewpoint of the human development concept, besides, the definition is represented of socio-geo-system as the object of regional studies. Facts of social development are considered and generalized including natural-geographic, ideological-political, culturological, social, demographic, financial-economical, institutional and communicative ones. The importance of resources formed by social environment is emphasized. The resources' classification is proposed related to their importance for social development. Attention is attracted to such phenomenon of modern development as information resource. Deterministic and probability processes

are characterized as factors of evolutionary potential formation of socio-geo-systems. In the conclusion methodological peculiarities are noted with the investigation of social development of socio-geo-systems that are most objective in consideration of multifactor character of the process.

Keywords: *social development, social evolution, socio-geo-system, society, factors and resources of development, information resource.*

Постановка проблеми и анализ публикаций. Современные вызовы, общественные трансформации, смена концепций и парадигм изменяет представление об общественном развитии. Так, синергетический подход в исследованиях обусловил формирование представлений о нелинейности окружающего мира, что, в свою очередь, коренным образом изменило понимание процессов развития – на смену представлениям о развитии, строго детерминированном законами материального мира, пришло понимание о том, что эволюция – это более сложный и неоднозначный процесс, в котором весомую роль играют случайные факторы. В отличии от природных систем общественно-территориальные системы или социогеоэcosystemы имеют в своём составе такую подсистему как социум, способную к когнитивной целенаправленной деятельности, благодаря которой формируется весомая часть эволюционного потенциала – всего комплекса факторов и ресурсов общественного развития, составляющих сегодня объектно-предметную область исследований по разным научным направлениям.

В рамках данной проблематики целесообразно отметить работы О. Новиковой, А. Амоши, В. Антонюк, Л. Мельцер, Л. Шаульской, Н. Зубаревич, в которых рассматривались региональные аспекты устойчивого социального развития, а также труды О. Мринской, Е. Лакомовой, А. Швеца, Е. Зайнагабдиновой, в которых внимание привлечено к ресурсам развития старопромышленных регионов. Различным аспектам самоорганизации и управления развитием общественно-территориальных систем посвящены работы М. Гродзинского, К. Немец, Л. Немец, А. Степаненко, К. Мезенцева, О. Топчиева и др.

Актуальность и цель статьи. Полная и объективная информация о факторах и ресурсах развития, как о движущей силе прогресса, формирует новое научное знание, совершенствует методологию исследований, что в совокупности имеет важный прикладной эффект, координируя процессы управления социальным развитием. Что особенно актуально для исследований регионального уровня, где неоднородность развития выражена сильнее, а эволюционный потенциал имеет специфические черты. Целью статьи является уточнение влияния факторов и ресурсов развития на общественный прогресс в современных условиях, их обобщение с точки зрения влияния не только на существование и функционирование общественных систем, но и на прогрессивное развитие с учётом современных вызовов.

Изложение основного материала. Вопросы социального развития составляют междисциплинарную область исследования, которой посвящено множество научных работ, поэтому, не вдаваясь в детальный анализ существующих определений социального развития, коснёмся лишь нескольких основных аспектов, раскрывающих его суть. Наиболее дискуссионным вопросом в данной связи является «наложение» терминов «социальное развитие» и «общественное развитие», в результате чего в научном сообществе эти понятия рассматриваются и как соотношение частного и целого и как синонимы. Сторонники первого утверждения выделяют социальное развитие как одну из составляющих общественного, включая в объектно-предметную область исследования определённый набор аспектов, непосредственно связанных с функционированием социальной сферы общества: здравоохранение, образование, культура, социальное обеспечение и т. д. Или же сужают сферу интересов социального развития до «...эволюции социальной, этнической и демографической структуры социума и его социальной стратификации, характера отношений между людьми и разными социальными группами» [1, с. 13-14].

В последнее время всё чаще социальное развитие отождествляют с человеческим развитием [2; 3], которое подразумевает «предоставление людям возможности полностью развивать свой потенциал, жить продуктивно и творчески в гармонии со своими потребностями и интересами» [4, с. 3]. В этом контексте круг исследования включает и такие аспекты как материальное благосостояние, оценка экологической ситуации, финансирование человеческого развития, уровень развития региональных рынков труда и т. д. То есть в процессе развития общества граница между понятиями «социальное» и «общественное развитие» всё больше

стирается, т. к. предпосылкой социального развития, требующего расширения возможностей реализации человеком своего потенциала, является экономический рост, что осуществляется через занятость, экономическую активность, духовное развитие, реализацию свободного выбора. Последнее требует политического развития, усовершенствования организационно-правовых и прочих общественных институтов. Для активной экономической деятельности необходимы ресурсы, источником которых является природная среда, поэтому осуществляется взаимодействие с компонентами геопространства, преобразование ландшафтов, изменение экологических характеристик. Всё это влияет на социум и соответственно на социальное развитие.

Учитывая вышесказанное, а также принимая во внимание тождественность понятий «общество» и «социум» [5; 6; 7], отметим, что с точки зрения экономической науки вполне допустимо оперировать понятиями «общественное развитие» и «социальное развитие» как синонимами, отражающими «процесс жизнедеятельности человечества в окружающей природной среде, обусловленный как свободой человеческой воли, так и объективными закономерностями [8, с. 62].

Сегодня ни стратегическое планирование, ни государственное управление не могут быть эффективными без комплексных исследований социального развития на региональном уровне, в которых объектно-предметную сферу составляют проблемы развития историко-географических и территориально-административных областей, отдельных регионов, районов, городов внутри конкретной страны. В связи с чем соответствующими понятиями и категориями пополнялся и понятийно-терминологический аппарат науки. Так, в качестве ключевых объектов исследования рассматриваются различные типы территориальных систем, как элементов территориальной организации общества и появляются понятия: экономической район, территориально-производственный комплекс, социально-экономическая пространственная система, [9; 10] или общественно-территориальная система, общественно-территориальный комплекс, территориальная социально-экономическая система [11; 12], геоконкомплекс, геотехсистема [13], территориальная система хозяйственного освоения [14], территориальная экономическая система [15], эколого-экономическая система [16] и др.

В дальнейшем, в результате усовершенствования понятийного аппарата региональных исследований, было предложено понятие «социогeosистема» [17; 18], в структуре которой как подсистемы выделены социум, биологические и минеральные природные системы, а процесс природопользования характеризуется как основное средство взаимодействия социума с остальными составляющими социогeosистемы. Понятием «социогeosистема» предложено определять, как объект исследования конкретную территорию в пределах административно-территориальных единиц государства (регионов, областей и т. д.), а также целых государств, границы которых должны рассматриваться и как границы природных систем, территориально совпадающих с выделенной социогeosистемой, заключающих в себе природно-географические ресурсы и условия существования. Так, в региональных исследованиях могут употребляться сочетания: старопромышленная, приграничная, рекреационная социогeosистема и т. д.

Конкретизируя понятие «социогeosистема», рассматривая каждую его смысловую часть, характеризующую определенный признак, следует отметить, что речь идёт о геосистеме – территории в пределах социогeosистемы и о природно-ресурсном потенциале, которым она обладает, как о фрагментах физического мира, биосферы, географического пространства, что акцентирует внимание на природно-ресурсной и экологической составляющих развития системы. Приставка «социо» указывает на характер процессов, на социум – как главный субъект в процессах жизнедеятельности социогeosистемы, ключевой фактор развития производительных сил и преобразования природной среды – трансформации геосистемы в природно-территориальное образование с «социальным наполнением».

Учитывая вышесказанное, отметим, что под социогeosистемой регионального или локального уровня (регион, область, город) следует понимать совокупность взаимосвязанных элементов территориальной организации и производительных сил общества, взаимодействующих на конкретной территории, потенциал которой ограничивается существующим административным делением и изменяется под влиянием социально-экономических процессов [19, с. 144].

Анализ процессов общественного развития и управление ими невозможны без учёта его движущей силы – эволюционного потенциала, включающего всю совокупность факторов и

ресурсов развития. С точки зрения философии любое развитие, в том числе социальное, является результатом разрешения диалектических противоречий в системе. Для социогосистем источники таких противоречий более разнообразны по сравнению с природными системами, поскольку наряду с объективными условиями в общественных системах действует целый комплекс субъективных компонентов: от осознания обществом своих потребностей и определения целей развития до реализации стратегий для их достижения. Поэтому факторы развития социогосистем, согласно данной позиции, должны, прежде всего, отражать возможности разрешения диалектических противоречий, возникающих в процессе взаимодействия элементов социогосистем между собой, с другими системами и окружающей средой.

Обобщая широкий круг научных работ, посвященных вопросу определения факторов развития систем, выделим следующие основные группы факторов социального развития. Следует подчеркнуть, что они тесно связаны и, действуя вместе, создают определенные синергетические эффекты, усиливая или ослабляя друг друга.

Природно-географические факторы отражают, с одной стороны, стационарное влияние окружающей среды, в частности, таких ее компонентов, как рельеф, климат, наличие природных ресурсов. Эти факторы определяют не только хозяйственную специализацию, характер развития экономики, инфраструктуры, системы поселений, они влияют на главную продуктивную силу – человека, формируя определеннный тип физических характеристик, характер, ментальность, религиозность, другие качества.

Идейно-политические факторы влияют на идеологию общества и формирование его внешних и внутренних политических принципов. Из истории человечества хорошо известно, что периодически формировались общества с реакционной и агрессивной идеологией (например, нацистская идеология в Германии перед Второй мировой войной), которые создавали глобальные угрозы и провоцировали начало мировых войн. Что касается внутренней политики, то она полностью зависит от господствующей в обществе идеологии и формируется под влиянием борьбы политических партий, образующих политическую структуру общества. Крайне важно, чтобы они адекватно отражали мысли и стремления всех слоёв населения, что существенно влияет на выбор стратегического вектора развития. В современном мире очень распространена практика использования партикулярной идеологии, отражающей интересы не всего народа, а небольшой социальной группы, находящейся у власти. Такая идеологическая ситуация рано или поздно приводит к социальному взрыву и революционным преобразованиям. Поэтому в гражданском обществе должен существовать весь спектр корректных в правовом отношении политических партий, чтобы обеспечить широкую идеологическую базу.

Культурологические факторы оказывают влияние на формирование высокого культурно-образовательного уровня населения, что стимулирует постоянный рост социальных нужд на фоне полного удовлетворения первичных потребностей. Такое общество постоянно ставит перед собой более высокие цели, что способствует его быстрому прогрессу. Согласно социологическим теориям общественного развития, условия для подобного функционирования социума возникают при переходе от индустриального к постиндустриальному обществу, когда человек достигает максимальной свободы в своём выборе и становится на путь духовного роста. Как следствие, повышается научно-технический уровень общественной деятельности, быстро растет его информационный ресурс и общество занимает лидирующие позиции в мире.

Социальные факторы влияют на социальные процессы в обществе. Вследствие социального многообразия общества, где существуют и взаимодействуют разные социальные слои с разными, иногда противоположными, интересами, неизбежно возникают социальные противоречия и конфликты. Задача всей системы власти состоит в том, чтобы не дать перерасти этим конфликтам в состояние антагонизма. Для этого используются разные методы и средства влияния на социум, но главным залогом социального мира является взвешенная и согласованная с гражданским обществом социальная политика. Если социальное управление осуществляется с учетом таких особенностей, то социальные противоречия лишь помогают распознать и найти причины возможных социальных конфликтов для того, чтобы их своевременно предупредить и найти компромиссное решение. Среди социальных факторов следует отметить фактор непрерывного роста социальных потребностей, являющийся прямым фактором социального прогресса. Прямое влияние оказывают и те факторы, которые

непосредственно улучшают или ухудшают качество жизни отдельного человека и населения в целом: условия жизни, состояние жилищно-коммунального хозяйства, уровень качества и доступности некоторых видов услуг (в т. ч. здравоохранение, образование), удовлетворения базовых потребностей и т. д. Всё чаще к социальным факторам относят и субъективное мнение человека об индивидуальной удовлетворенности жизнью, то есть его психологическое состояние.

Демографические факторы влияют на процессы развития по многим его аспектам, в первую очередь, это касается формирования трудового ресурса, как на данном этапе, так и в перспективе, нагрузок на бюджеты по социальным расходам; изменение численности населения влияет на ситуацию на рынках труда, отражается на покупательской способности; брачно-семейные отношения во многом определяют ценностно-психологические ориентиры и т.д.

Финансово-экономические факторы регулируют сферу общественного производства и распределения общественного продукта. Их воздействие проявляется через распределение финансовых потоков, внешних инвестиций, создание рабочих мест и решение проблемы безработицы, материальное обеспечение сфер образования, науки, здравоохранения и других непроектируемых отраслей общественной деятельности, то есть экономические аспекты во многом определяют качество и степень влияния таких факторов, как идейно-политические, социальные, демографические и др. Чаще всего именно экономические интересы влияют на формирование внешней и внутренней политики государства, посредством экономических рычагов государство выполняет свою регулирующую функцию, влияет на развитие социальных противоречий и конфликтов, создает условия для более успешной социализации человека, всестороннего развития и самореализации личности. Кроме того, экономические факторы влияют на институциональное развитие общества, поддерживая материальную сторону деятельности всех социальных институтов.

Институциональные факторы оказывают влияние на все стадии социального развития. Многообразие спектра социальных институтов, особенно его неформального сектора, является показателем развитости общества, готовности государственных органов власти прислушаться к мнению всех слоев населения и политических сил, учитывать мнение меньшинств и управлять обществом с использованием демократических методов. В этом отношении наиболее совершенным является информационное управление, когда управленческие решения принимаются и реализуются наиболее демократическим образом – без диктата со стороны государственной власти, обеспечивающей их информационную поддержку. Понятно, что социальные институты должны быть максимально адаптированы к общественным условиям и способны гибко реагировать на возможные флюктуации в обществе. От их координации и эффективности в общественной жизни зависят темпы социального прогресса и его направленность в отдельные периоды развития, когда назревает необходимость его корректировки.

Коммуникативные факторы обеспечивают функционирование всех каналов передачи информации, а также перемещение людей, материальных ценностей и т.п. Если транспортная инфраструктура, будучи отражением социальной и хозяйственной структуры общества, требует территориальной оптимизации, то информационная инфраструктура не зависит от пространственных факторов и полностью определяется развитием информационных технологий. Это преобразует каналы информационных коммуникаций в один из самых важных элементов общественной жизни и социального управления. Действительно, в современном мире, когда количество информации лавинообразно растёт, а информационные технологии становятся неотъемлемой частью системы управления, реализация управленческих решений существенным образом зависит от качества каналов передачи информации. Они должны обеспечивать защиту информации от искажения и несанкционированного доступа, необходимую скорость передачи, однозначность её кодирования и декодирования, доступность независимо от местонахождения пользователя, конфиденциальность его личных данных, надёжность функционирования и т. д. Большое значение имеет развитие социальных сетей, являющихся мощным фактором организации социума и общества. Не менее важно развитие услуг через мобильную связь, Интернет и т. п. Всё это существенно улучшает качество жизнедеятельности, расширяет возможности общения, экономит время, способствует повышению уровня информированности о событиях в обществе и мире.

Теоретико-эмпирические аспекты обобщения ключевых факторов развития социосистем указывают на его ресурсный потенциал. Общество функционирует и развивается в двух принципиально разных средах – природной и социальной, в каждой из них находятся ресурсы, которые общество использует для своего совершенствования и развития. Поэтому наиболее распространенная классификация ресурсов социального развития – это деление их на две большие группы: природные и социальные. Природные ресурсы распределяются крайне неравномерно, что является «стартовым» критерием развития разных стран на разных исторических этапах. Для социального управления важен тот факт, что некоторые из возобновляемых природных ресурсов подвергаются частичному регулированию со стороны общества (например, водные ресурсы, почвы, биоресурсы и т. п.). Но преобладающее их большинство является данной природой объективной реальностью, к которой нужно адаптировать все остальные элементы управленческой системы.

Социальные ресурсы создаются самим обществом и поэтому являются регулируемыми и в определенной степени управляемыми. К их общей характеристике относятся такие важные черты, как зависимость от состояния развития социума и возможность селективного, целенаправленного преобразования. Иначе говоря, социальные ресурсы являются своеобразным инструментом саморазвития общества, который оно адаптирует или создает в зависимости от насущных социальных потребностей. Конечно, этот тезис не касается буквально всех без исключения социальных ресурсов (например, демографический ресурс в краткосрочной перспективе контролируется только частично), но в историческом аспекте каждое общество способно строить само себя. Эта особенность социальных ресурсов обуславливает их особую роль в процессе общественного развития.

Следует отметить, что социальные ресурсы в глобальном разрезе также существенным образом дифференцированы относительно цивилизационного развития разных стран. Но эта дифференциация очень динамична, так как социальное развитие стран неравномерно по темпам, вариабельно по направлениям и существенно меняется даже на протяжении десятилетий. Поэтому по пространственному распределению и тенденциям использования природных ресурсов можно рассматривать как относительно статичные (не учитывая их исчерпаемости), а социальные – как динамичные в историческом аспекте.

Далее в каждой из обозначенных выше групп рассматриваются виды ресурсов в зависимости от их размещения, локализации, исчерпаемости, свойств, роли в общественном производстве. Эти классификации общеизвестны и детально их анализировать в данном исследовании не имеет смысла. С точки зрения социального развития более важна классификация ресурсов по их роли именно в развитии общества. Согласно данной позиции все ресурсы можно разделить на следующие группы:

а) экзистенциальные – необходимы для существования и функционирования социосистемы;

б) эволюционные – необходимы социосистеме для развития (прогресса, совершенствования, прорыва) (рис).

Однако, целесообразно отметить, что такое распределение ресурсов в некоторой степени может быть условным, так как многие из них необходимы социосистеме и для функционирования, и для развития.

Итак, основными группами *экзистенциальных ресурсов* являются следующие:

1. *Материальные ресурсы* – вещественные, энергетические, полевые (механические, электромагнитные, гравитационные, тепловые, геофизические, геохимические и прочие), а также материальные продукты и отходы производства, которые тоже поступают в систему общественного распределения.

2. *Пространственные ресурсы* – пространство (геотория и географическое пространство) общества, в котором оно существует, и которое содержит определенные материальные ресурсы, но и само является общественным и важным ресурсом с точки зрения развития.

3. *Временные ресурсы* – важны с точки зрения наличия резерва социального времени, необходимого для достижения поставленных целей развития, а также для завершения технологических циклов развития.

4. *Системные ресурсы* – все основные свойства и возможности социосистем – функциональные (новые функции и качества, обусловленные совершенствованием

функционирования отдельных элементов и подсистем), структурные (усовершенствование структуры, придающее большую эффективность системе), коммуникационные (усовершенствование функций системы за счет улучшения внутрисистемных связей), организационные (рост эффективности социogeосистемы при усовершенствовании ее организации), информационные (усовершенствование каналов обмена информацией) и прочие.

5. *Специфические ресурсы* – обусловлены особыми свойствами социogeосистемы (рельеф, климат, общественный порядок, религиозные и этнические особенности).

6. *Социальные ресурсы* – демографические, трудовые, экономические, образовательные, интеллектуальные, инновационные, культурные, психологические, социально-политические, научно-технические, технологические, организационные, управленческие и др. Социальные экзистенциальные ресурсы важны с точки зрения организации, оптимизации и регулирования разделения труда, обмена результатами труда, создания социальных структур и их влияния на управление обществом, возможности кооперативного поведения, создания конкурентной среды, формирования идеологии общества, генерирования диалектических социальных противоречий и т. п.



Рис. 1. Ресурсы социального развития (обобщено автором)

Эволюционные ресурсы общества связаны главным образом с накоплением знаний и научной информации в обществе. Они включают результаты когнитивной деятельности всех социальных институтов (образование, наука, семья и т. п.). Всю эту совокупность общественных знаний, технологий, средств, культурного достояния, духовных и моральных норм и правил объединяют в одном понятии – *информационный ресурс общества*. Этому феномену посвящено много научных трудов; в частности, К. Немец [20] рассматривает зависимость уровня развития общества от информационного ресурса (количества накопленной информации) и в доказательство этому приводит концептуальную информационную модель развития общества, объясняющую формирование эволюционного потенциала социального развития.

Согласно указанному автору, эволюционный потенциал социogeосистемы формируется под влиянием двух принципиально разных групп процессов, осуществляемых в ней и в её взаимодействии с окружающей средой. Первую группу составляют детерминированные (строго закономерные) процессы, реализующиеся в разных условиях по одному и тому же алгоритму без малейших отклонений. В природе примерами таких процессов являются фундаментальные химические, физические и физико-химические процессы, механизмы которых не меняются при

любых условиях. Примером детерминированных процессов может быть строгая регламентация законодательством правил поведения физических и юридических лиц, а также принципы организации общественной жизни при авторитарном управлении. Детерминированные механизмы в обществе обеспечивают стабильность структуры и функционирования на определённом отрезке исторического развития, но при изменении условий функционирования системы, когда назревает необходимость изменения идеологии, стратегии и тактики, становятся неэффективными и начинают тормозить прогресс.

Вторую группу составляют вероятностные (стохастические, случайные) процессы, которые руководствуются законами теории вероятности и поэтому принципиально непредсказуемы в деталях. На первый взгляд, они вносят некоторую дезорганизацию в функционирование системы и с этой точки зрения кажутся неэффективными. Но на самом деле, когда существенным образом меняются условия функционирования системы и возникает потребность во внутренней и внешней адаптации, более гибкие вероятностные механизмы становятся необходимыми, т. к. способны «найти» и реализовать оптимальный путь дальнейшего развития в ситуации неопределённости. Очевидно, что более успешными и устойчивыми являются общества, в которых устанавливается оптимальное соотношение между детерминированными и вероятностными процессами (приблизительно поровну).

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Приведённый выше краткий обзор факторов социального развития показывает, что развитие общества осуществляется под влиянием огромного количества контролируемых и неконтролируемых факторов, что, с одной стороны, обуславливает непредсказуемость и случайный характер отдельных фаз данного процесса, а с другой – требует получения как можно большего количества мониторинговой информации о процессах развития для объективной оценки состояния социogeосистем на разных его стадиях, что позволит принимать своевременные и эффективные управленческие решения, в связи с чем актуализируется вопрос выбора методологии исследования процессов социального развития. В решении данных задач целесообразным будет применение методов структурно-системного и функционально-системного анализа реализованных в виде математических моделей. А именно в работе [18] впервые представлены методы моделирования траектории развития социogeосистемы в многомерном признаковом пространстве. Так как динамичность их состояния определяется не только и не столько социальным управлением, сколько действием множества вышеотмеченных факторов, то контроль над отклонениями траектории её развития от оптимальных параметров даёт возможность формирования своевременных управленческих сигналов.

В данный момент с применением указанных методов осуществляется исследование социального развития Донецкого региона как старопромышленной социogeосистемы [19] в разрезе городских и районных (сельских) подсистем, специфичность которых определяется множеством факторов, сформировавшихся под влиянием исторического прошлого, особенностей освоения, экономического лидерства, хозяйственной специализации и т. д.

Список использованных источников

1. Пономарьов О. С. Інтелектуальні чинники суспільного розвитку // Теорія і практика управління соціальними системами: філософія, психологія, педагогіка, соціологія. – 2010. – №4. – С. 11-19.
2. Зубаревич Н. В. Социальное развитие регионов России: Проблемы и тенденции переходного периода. Изд. 5-ое. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2012. – 264 с.
3. Новікова О. Ф. Управління людським та соціальним розвитком у регіонах України: монографія. – Донецьк: Інститут економіки промисловості, 2010. – 488 с.
4. Регіональний людський розвиток: статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 45 с.
5. Труд и социальное развитие: Словарь / Под ред. Е. С. Строева. – М.: ИНФРА, 2001. – 266 с.
6. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. 6-е изд. доп. – М.: Ин-т новой экономики, 2004. – 1376 с.
7. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 8000 слов и фразеологических выражений. – М.: АЗЪ, 1995. – 928 с.

8. Щокін Г. Закони соціального розвитку і управління // Персонал. – 2005. – № 3. – С.62-68.
9. Алаев Э. Б. Социально-экономическая география: понятийно-терминологический словарь. – М.: Мысль, 1983. – 300 с.
10. Исаченко А. Г. Теория и методология географической науки: учебник для ВУЗов. – М.: «Академия», 2004. – 400 с.
11. Паламарчук М. М., Паламарчук О. М. Економічна і соціальна географія України з основами теорії: посібник для викладачів економічних і географічних факультетів, наукових працівників, аспірантів. – К.: Знання, 1998. – 416 с.
12. Блій Г. Географія: світи, регіони, концепти. – К.: Либідь, 2004. – 740 с.
13. Топчиев А. Г. Пространственная организация географических комплексов и систем. – Одесса: Вища школа, 1988. – 187 с.
14. Плисецкий Е. Л. Изучение территорий нового освоения // Социальный фактор в экономической географии: сб. науч. трудов. Московский филиал географического общества АН СССР. – М., 1989. – С. 36-46.
15. Світлична Ю. В. Забезпечення стійкого розвитку функціонування територіальних економічних систем: дис. ... к-та екон. наук. НАН України. Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк, 2009. – 231 с.
16. Борщук Є. М. Стійкий розвиток еколого-економічних систем // Вісник економічної науки України. – 2006. – № 2(10). – С. 29-33.
17. Немець Л. М. Стійкий розвиток: соціально-географічні аспекти (на прикладі України): Монографія. – Х.: Факт, 2003. – 383 с.
18. Немець К. А., Немець Л. М. Просторовий аналіз у суспільній географії: нові підходи, методи, моделі: монографія. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. – 228 с.
19. Яковлева Ю. К. Соціальний розвиток Донецької області: суспільно-географічний аспект: монографія. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. – 416 с.
20. Немец К. А. Информационное взаимодействие природных и социальных систем: монография. – Х.: ПП «НУЦЮ «КримАрт», 2005. – 430 с.

УДК 330.342:51

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ ФИНАНСОВЫХ СРЕДСТВ В РАЗЛИЧНЫХ МОДЕЛЯХ ЭКОНОМИК

ДОВГАНЬ А. С.,
канд. гос. упр., ст. препод. кафедры
менеджмента в производственной
сфере Донецкого государственного
университета управления

В статье сравнивается покупательная способность финансовых средств в различных моделях экономик. Методологией служит рыночная экономика, которая включает в себя различные модели. Они отличаются в зависимости от степени воздействия государства на экономику и от приоритетных задач. На данное время роль финансовых средств в рыночной экономике увеличивается, чему способствуют создание предпосылок, характерных для новых условий хозяйственной деятельности. Покупательная способность финансовых средств зависит только от конкретных экономических явлений, которые имеют натуральную либо искусственную природу возникновения.

Ключевые слова: покупательная способность; финансовые средства; рынок; валюта; модель.

У статті порівнюється купівельна спроможність фінансових коштів в різних моделях економік. Методологією служить ринкова економіка, яка включає в себе різні моделі. Вони відрізняються в залежності від ступеня впливу держави на економіку і від пріоритетних завдань. На даний час роль фінансових коштів в ринковій економіці збільшується, чому сприяють створення передумов, характерних для нових умов господарської діяльності. Купівельна спроможність фінансових коштів залежить тільки від конкретних економічних явищ, які мають натуральну або штучну природу виникнення.

Ключові слова: купівельна спроможність; фінансові кошти; ринок; валюта; модель.

The paper compares the purchasing power of the funds in different economic model. Methodology is the market economy, which includes the various models. They differ depending on the degree of state influence on the economy and on priorities. At this time, the role of financial resources in a market economy is increasing, helped by the creation of prerequisites specific to the new business environment. The purchasing power of financial assets depends on the specific economic phenomena that are natural or artificial nature of the occurrence.

Keywords: purchasing power, finance, market, currency model.

Постановка проблемы. Как известно, теоретически покупательная способность валюты любой страны в чистом виде зависит всего от двух факторов: от количества произведённых товаров или услуг, а также от количества свободной реальной валюты, вращающейся на внутреннем рынке государства. Казалось бы, что предложенные на рынке товары и услуги могут быть всегда обменяны на деньги посредством простой схемы Т – Д. Обратный процесс посредством схемы Д – Т также может быть легко осуществлён при условии наличия на рынке свободных товаров/услуг и финансовых средств. Однако на практике функционированию простых схем Т – Д и Д – Т может препятствовать целый ряд факторов, которые первоначально, как правило, никак не проявляют себя в роли препятствия.

Выработка и приведение различных систем общественного устройства стран мира к завершённому, единому виду проходила в каждой стране по своему ходу истории. Стандартизация способствовала появлению единой экономической системы товарно-денежных отношений во всех странах, однако избавить эти системы от неких традиционных явлений, которые вызывались традициями в поведении общества, стандартизация не смогла. Подобные «индивидуальности» в подходе приведения различных экономических систем (на базе товарно-

денежных отношений) к единому знаменателю, а также постоянное совершенствование экономической системы привели к становлению своей, особенной, присущей данной стране модели экономического устройства общества. Данные модели схожи одна с другой по принципу функционирования, однако довольно сильно разнятся по критериям типов потребления, типу затрат, характеру управленческих отношений, системе производства, степени открытости, степени зависимости и т. д.

Таким образом, выше описанные процессы привели к становлению в обществе нескольких моделей экономик, которые условно можно классифицировать как: традиционная, централизованная, рыночная и смешанная. Данные модели экономик, соответственно, имеют различные показатели эффективности деятельности, которые оказывают непосредственное влияние на текущий уклад и уровень жизни населения того или иного государства.

Традиционная модель экономики основана на консервативном способе производства и предоставлении услуг. Подобная модель достаточно сильно зависит от традиционализма, что сопровождается чёткими, неизменными знаниями относительно потребностей населения государства и неизменными способами и принципами производства необходимой продукции, которая способна удовлетворить имеющийся спрос. Технологический процесс, характер производства и продвижения продукции к потребителю основываются на традиционных устоях общества. Роли каждого элемента традиционной модели экономики, как правило, давно прошли процесс распределения и характеризуются классовой принадлежностью [2]. Данная модель экономической системы сегодня представлена в мире в роли слаборазвитых государств с низким уровнем научно-технического прогресса, где доминирующую роль имеет ручной способ производства с присущими традиционными способами этого производства.

Основные черты традиционной экономической модели:

- минимальный научно-технический прогресс относительно процесса производства, достаточно примитивные технологии производства;
- отсутствие автоматизации в процессе производства, доминирование ручного процесса производства;
- минимально допустимое количество частного предпринимательства;
- ориентация экономики на формирование коллективных хозяйств или предприятий, их поддержка;
- традиционализм и консерватизм преобладают над научно-технической мыслью.

Таким образом, подобная экономическая модель системы товарно-денежных отношений имеет большое количество недостатков, которые оказывают прямое влияние на процесс производства товаров и услуг, а также их потребление. Традиционной модели присущи сезонные или стихийные (не постоянные) виды сельского хозяйства, что сказывается на постоянстве внешней торговле государства.

Страны, которым присуща традиционная модель экономики, являются, в основном, либо первобытными государствами, либо государствами, находящимися в стадии пост-первобытного развития, однако играющими достаточно значительную роль на мировом рынке сельскохозяйственной продукции в силу, как правило, специфичности выращиваемой продукции. Примером являются отсталые страны Африканского региона, Азиатских регионов, а также страны Латинскоамериканского региона.

Валовый внутренний продукт на душу населения по паритету покупательной способности таких государств на 2014 г. составляет, как правило, не более 600 \$ США (табл. 1).

Покупательная способность финансовых средств данной модели экономики достаточно мала в силу незначительного развития процесса производства товаров и предоставления услуг. Как правило, государства с традиционными моделями экономики не имеют полного цикла движения финансовых средств. Иными словами, экономика постоянно сталкивается с проблемой дефицита валюты в местном центральном банке, отвечающем за эмиссию местной валюты, её обращение в экономике, установление правил финансовых и банковских операций с национальной валютой, валютное регулирование и т. д.

Поэтому местный Центральный банк обречён на постоянный выпуск новых бумажных денег (финансовая эмиссия) и одновременно на обесценивание общей массы валюты в государстве в целях стимулирования роста экономики.

Таблиця 1

Классификация рыночных моделей по типу потребления [1]

Доминирующий тип потребления	Система производства	Тип затрат	Характер управленческих отношений	Степень открытости экономики
Удовлетворение первичных потребностей в еде, одежде, жилье	Серийное (ограниченное)	Трудоёмкий	Авторитарно-административный	Закрытая
Расширенное удовлетворение личных потребностей в товарах и услугах массового спроса	Массовое	Капиталоёмкий	Демократически-партнёрский	Открытая для капиталов. Закрытая для ряда товаров
Индивидуализированное потребление высокодифференцированных и комплексных товаров и услуг	Массово-дифференцированное	Наукоёмкий	Гуманистически-равноправный	Открытая

Придерживаясь традиционализма, уровень производства в данной модели носит ничтожный темп роста, а уровень экстенсивного развития производства может постоянно варьироваться, но, как правило, не достигает значительной массовости. Так как ВВП на душу населения составляет достаточно маленькую сумму, в сравнении в развитыми государствами, потребление международной продукции минимально или практически невозможно.

Ограниченное потребление международной продукции в рамках государства и проживаемого в нём населения, являет собой процесс отставания в развитии технологий, производства, предоставления услуг, развития инфраструктуры и потребления. Индекс развития человеческого потенциала, в данном случае, не может превышать деления «низкий уровень», что отражается на текущей экономической деятельности государства и поведении населения в процессе жизни.

Таким образом, покупательная способность местной валюты относительно международной продукции находится на низком уровне, что способствует постоянной регрессии торговых отношений с подобными странами в силу постоянно повышающихся международных стандартов качества к производимой продукции и постоянного удорожания данной продукции. Преимущества и недостатки модели представлены на рис. 1.

Централизованная (плановая) модель экономики основывается на хозяйственной собственности, которой владеет целиком государство. Сюда можно отнести владение природными ресурсами (полезные ископаемые, природные достояния нации и т. п.), монополией на производство продукции и предоставление услуг, монополией на научные исследования, монополией на управление внутренним рынком и монополией на планирование развития экономики. Централизованная модель имеет несколько особенностей функционирования.

Во-первых, управление субъектами хозяйствования осуществляется единым органом, институтом власти, который обладает обширными знаниями специфики развития всех отраслей народного хозяйства в данном регионе, что делает подобное управление достаточно эффективным, однако сводит на нет инициативность управления на местах.

Во-вторых, государственный аппарат, имея контроль над работой всех субъектов хозяйствования, и соответственно, над процессом производства и продвижения продуктов или услуг, исключает возможность существования рыночных принципов логистического наполнения рынков необходимой продукцией, а также рыночных взаимосвязей субъектов хозяйствования.

В-третьих, государство, имея полный контроль над деятельностью субъектов хозяйствования, осуществляет управление ими посредством командно-административных методов, что существенно сокращает инициативность и заинтересованность субъектов хозяйствования в, действительно, эффективной деятельности, которая отражается на доходах предприятия.

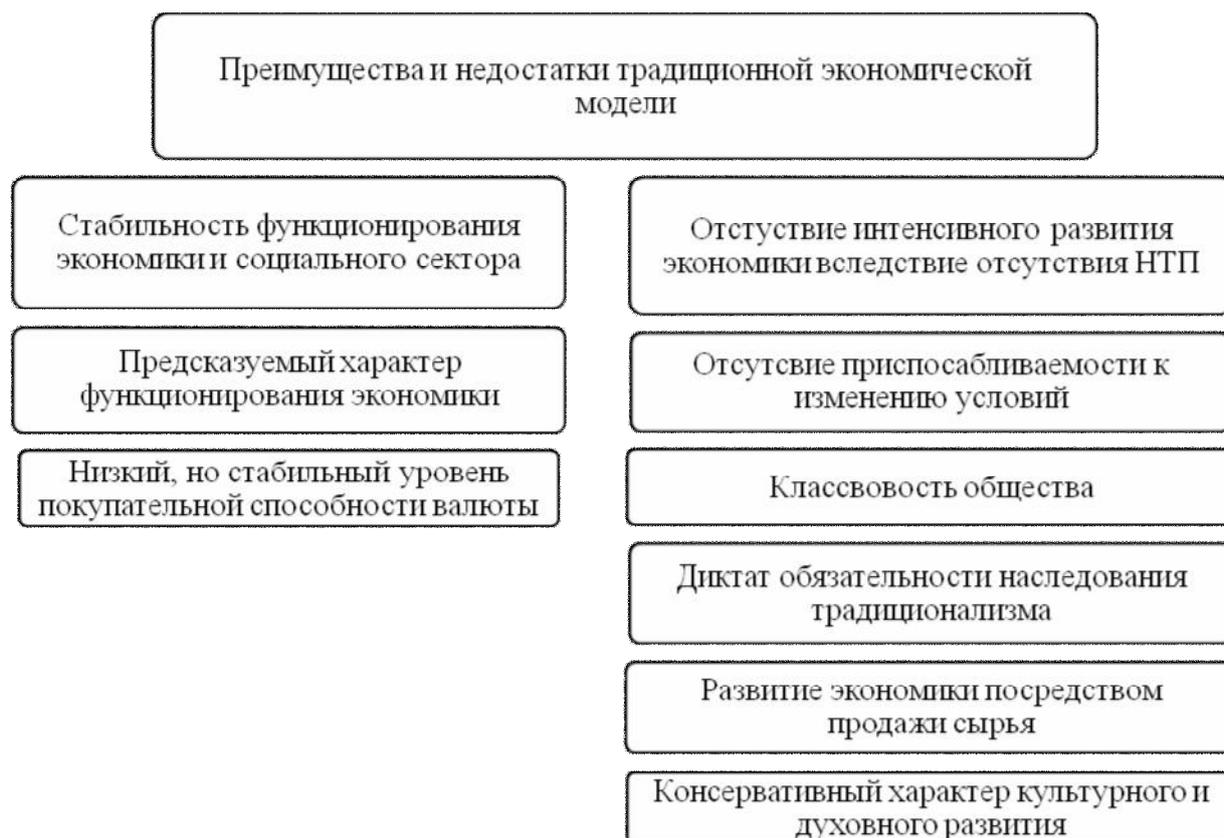


Рис. 1. Преимущества и недостатки традиционной экономической модели [2] (Ленс, 2013)

Широкая монополизация производства и продвижения продукции способствуют ухудшению качества работы, относительно постоянного совершенствования продукции, совершенствования (упрощение, облегчение) средств производства и процесса производства вследствие отсутствия элементарной конкурентной среды между субъектами хозяйствования.

Центральный государственный институт, занимающийся планированием деятельности народного хозяйства, замыкает на себе данную функцию, отказывая допускать возможность подобного планирования, непосредственно на предприятиях, что негативно влияет на эффективность получаемого результата. Данной модели также присуще явление чёткого распределения производственных благ сверху, в соответствии с идеологическим направлением развития общества, что имеет своё отражение на достатке социального сектора экономики и военно-промышленного комплекса всей страны. Также равномерное распределение производственных благ сопровождается формированием единой тарифной системы, что оказывает своё ликвидационное влияние на явление классовости общества, посредством равномерной оплаты труда.

Основные черты централизованной модели экономики:

- все активы общества имеют государственную форму собственности;
- широкая монополия экономики, сопровождающаяся развитым бюрократическим механизмом её функционирования;
- центральный государственный институт, занимающийся планированием, руководит деятельностью всех предприятий в стране;
- процесс производства потребительских благ и их движение к потребителю полностью замкнуто на государственном аппарате;
- управление народным хозяйством осуществляется на основе командно-административных методов, что отражается на качестве производимых благ;
- значительная доля производственного потенциала экономики задействована в военно-промышленном комплексе экономики, что сказывается на развитии социального сектора;

- явление классовости общества преследуется и ликвидируется посредством установления единой тарифной сетки на производимые продукты, а также посредством уравнивания оплаты труда.

Однако если управление хозяйством в централизованной модели экономики далеко от совершенства, финансовая же система пребывает в более совершенном состоянии, поскольку обладает свойством полной (завершённой) цикличности. Примером данной экономической модели являются такие страны как Северная Корея, Куба, Вьетнам и распавшийся СССР.

Свойство полной цикличности финансовой системы централизованной экономической модели позитивно сказывается на покупательной способности её валюты, поскольку идеологические догматы, используемые системой для определения направления и принципов развития общества, призваны, как правило, удовлетворить первичные потребности общества, что отражается на налаживании производства обильного количества продуктов и услуг. Развитие промышленности способствует занятости населения государства в производстве товаров и услуг.

Поскольку подобная схема позволяет наполнить рынок товаром и услугами, возникает необходимость финансовой эмиссии, что оживляет товарооборот на внутреннем рынке и стимулирует процесс дальнейшего производства. Индекс покупательной способности валюты в централизованной модели экономики не уступает индексам покупательной способности в других моделях, что свидетельствует о логическом завершении формы развития системы удовлетворения общества в первичных потребностях относительно централизованной модели экономики. Следующим этапом развития выступает качество производимой продукции, и здесь централизованная модель имеет большой потенциал для его освоения.

Таким образом, покупательная способность валюты в централизованной модели экономики находится на высоком уровне, в том числе, в силу идеологической составляющей развития общества, что способствует возрастанию благосостояния населения и экономики в целом. Однако, данная модель не лишена недостатков, что отражается на качестве производимых продуктов и услуг. Всё же следует заметить, что ошибки построения централизованной модели устранимы.

Рыночная экономическая модель, на сегодняшний день, является наиболее распространённой моделью экономического устройства того или иного общества. Рынок, в чистом виде, представляет собой природно отлаженную систему товарно-денежных отношений, которые не имеют лишних составных частей при проведении операции купли-продажи. И хотя рынок (система товарно-денежных отношений) представлен во всех известных, на сегодняшний день, моделях экономик, в рыночной экономической модели он обладает определёнными свойствами, которые делают его основой функционирования данной модели [8].

Рыночная экономическая модель предусматривает, прежде всего, наличие таких понятий как: свобода человеческой деятельности, свобода предпринимательства, соблюдение законодательства при любых условиях. Соблюдение трёх данных условий позволяет рыночной экономической модели достичь статуса «абсолютного рынка», при котором абсолютно все возникающие потребности удовлетворяются необходимым товаром или услугой, то есть:

- свобода деятельности предусматривает занятие ниши производителя или потребителя абсолютно любым человеком, который располагает или не располагает финансовыми средствами для этого, что позволяет обогатить рыночный механизм врождёнными талантами к производству того либо иного продукта, его продажи, а также позволяет повысить уровень сознания у потенциального потребителя для действительно эффективного потребления;

- свобода предпринимательской деятельности предусматривает защиту самого процесса купли-продажи (также производства) от поглощения или вытеснения другими конкурентами, что позволяет рынку развиваться динамично, без ущерба для окружающих, с использованием научно-технического прогресса. Появление свободной конкурентной среды позволяет рынку товаров и услуг бесконечно совершенствоваться и адаптироваться;

- соблюдение и выполнение принятого законодательства рыночной системой предусматривает единоличное существование схемы Товар – Деньги, и бесконечное количество её переходов из одного состояния в другое, минуя коррупционные механизмы, позволяющие данной схеме резко сократить количество таких переходов в пользу возникновения монополии финансовых средств.

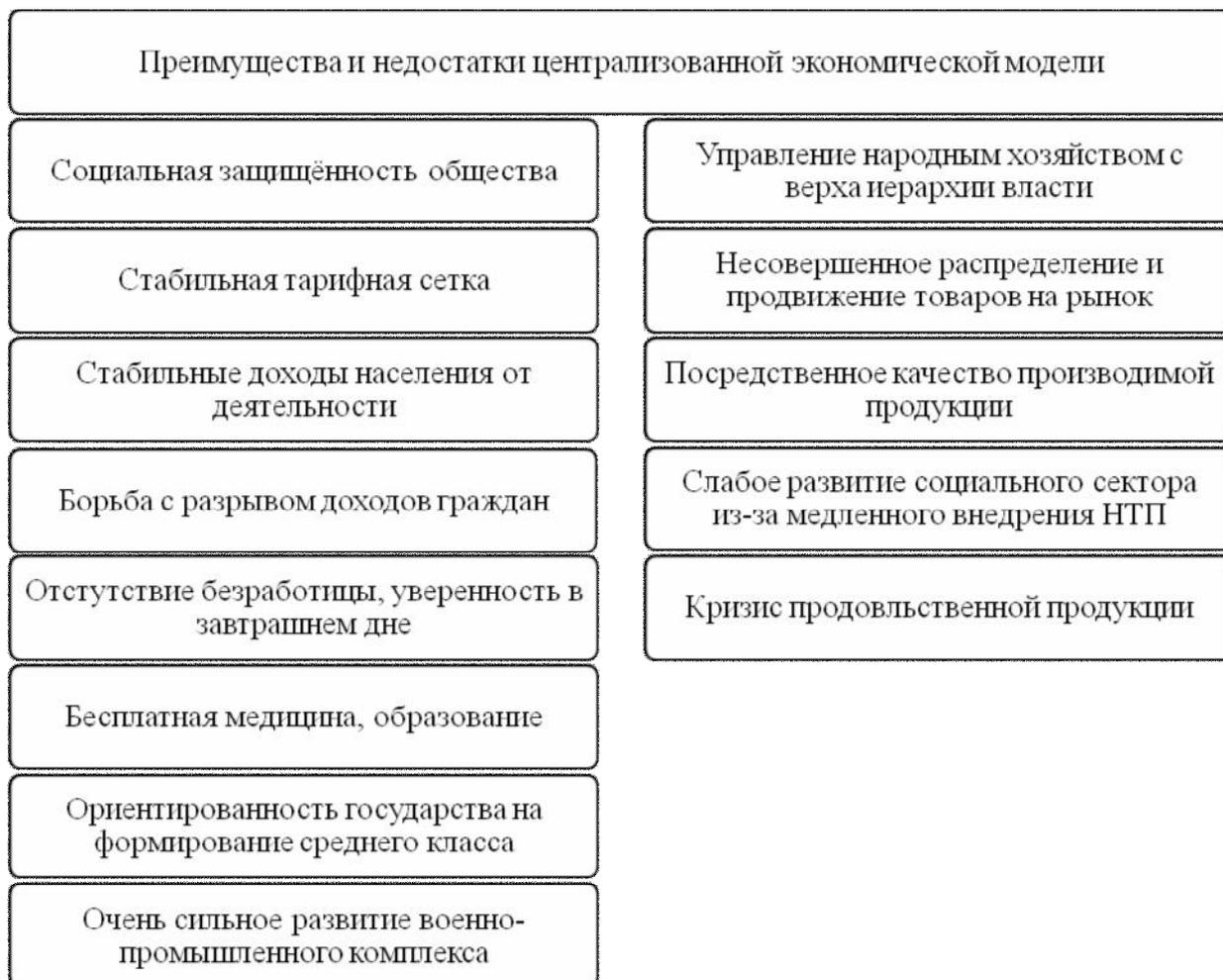


Рис. 2. Преимущества и недостатки централизованной экономической модели [4]

Таким образом, рыночная экономическая модель является наиболее оптимальной моделью для жизнедеятельности общества, поскольку позволяет максимально возможно удовлетворить естественные потребности общества.

Основные черты рыночной модели экономики:

- частная собственность доминирует над остальными, что отражается на развитии предпринимательства;
- здоровая конкурентная среда способствует развёртыванию научно-технического прогресса, что сопровождается возникновением мощной производственной инфраструктуры;
- невмешательство государственного департамента в экономическую систему государства, что способствует быстрому росту экономики;
- производственно-потребительская деятельность приобретает более качественный характер;
- образовательные инициативы реализуются в более полном виде, что способствует росту уровня образования среди всех слоёв населения;
- достойный уровень оплаты за труд (постоянно повышающийся) рождает специалистов в области творческого труда, готовых производить продукты роскоши и класса «люкс»;
- забота об экологии и окружающей среде посредством научно-технического прогресса, благодаря накопленному капиталу;
- тотальная информатизация населения с целью дополнительного образования и манипулирования обществом;
- процесс эксплуатации и потребления продукции ориентирован на производство новой продукции в ущерб ремонту (починки) старой, что стимулирует экономику к созданию новых рабочих мест и сохранению старых;
- полная свобода передвижения капитала и производимой продукции между странами.

Примером рыночной экономической модели выступают такие страны, как Европейский союз, Австралия.

Покупательная способность валюты в рыночной экономической модели находится на одном из самых высоких уровней, поскольку экономика такой страны наполнена большим количеством произведенной ею продукции, а также импортируемой из-за рубежа. Естественно, постоянная валютная эмиссия позволяет оживить рынок и участить количество сделок купли-продажи, однако также она приводит к уменьшению покупательной способности валюты.

Одним из главных достоинств рыночной экономической модели является ориентация экономики на процесс постоянного обновления продукции, что позволяет покупательной способности валюты иметь высокие значения относительно других моделей. Свобода передвижения капитала способствует поиску дешёвой рабочей силы, готовой быть занятой в производстве продукции и предоставлении услуг, что также позитивно сказывается на покупательной способности валюты данной экономической модели. Таким образом, уровень покупательной способности валюты в рыночной экономической модели находится на очень высоком уровне, относительно других моделей, благодаря, прежде всего, свободе функционирования рынка, который отображая потребности общества в тех или иных продуктах, даёт сигнал экономике об их производстве.

Данная модель является наиболее приближенной к реальной (природной) схеме функционирования механизма товарно-денежных отношений, не накладывая никаких ограничений на субъекты данных отношений. В результате покупательная способность валюты стремится к максимуму благодаря увеличенному ассортименту продукции и услуг на рынке, что даёт привилегии покупателю, но создаёт массу проблем производителю.

Смешанная экономическая модель является некой средней формой экономического устройства общества между плановой и рыночной. Данная модель предусматривает наличие государственной и частной форм собственности относительно субъектов хозяйственной деятельности, а также их тесную кооперацию друг с другом (взаимодополнение, если угодно) для успешного развития экономики государства в целом, то есть процессы добычи, производства, продвижения на рынок, потребления и утилизации (переработки), являющие собой полный, завершённый цикл жизни сырья (полезного ископаемого), могут быть отображены разными предприятиями, имеющими разную форму собственности, но способными осуществлять свою деятельность, тем самым, поддерживая единый процесс полного кругооборота, того либо иного, продукта.

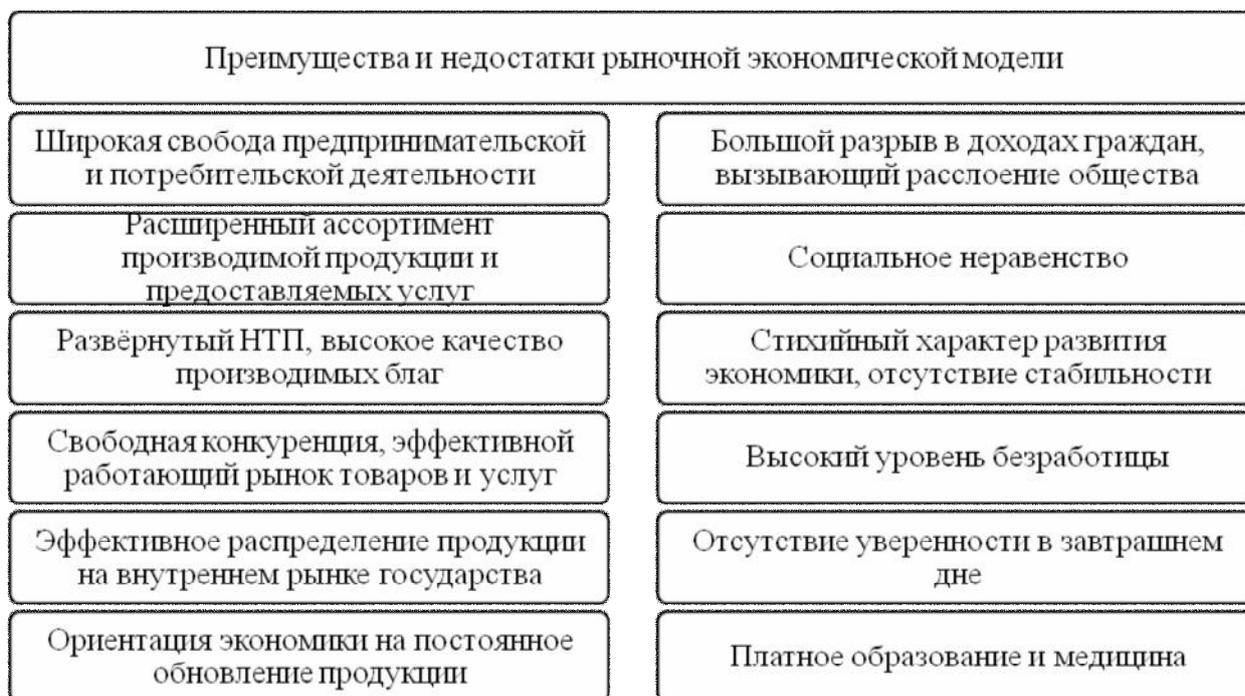


Рис. 3. Преимущества и недостатки рыночной экономической модели [5]

Смешанная экономическая модель, на сегодняшний день, является наиболее эффективной моделью из всех существующих, поскольку позволяет осуществлять качественный менеджмент во всех отраслях народного хозяйства с учётом специфических сфер народного хозяйства, которые в частной собственности эффективно существовать и функционировать не могут (обратное правило аналогично).

На сегодняшний день, смешанная экономическая модель позволяет решить следующие задачи:

- максимально возможное обеспечение эффективной занятости населения;
- максимально эффективная загруженность производственных мощностей;
- оптимальная тарифная сетка и ценовая политика на производимые блага;
- оптимальное отношение тяжести и эффективности труда к выплачиваемой заработной плате;
- развитие социального сектора только за счёт эффективности его деятельности, минуя стратегию развития за счёт заёмных средства [3].

Основные черты смешанной экономической модели:

- рыночная направленность экономики относительно процессов производства и потребления;
- широкий охват всех известных секторов экономической деятельности, учитывающий даже самые перспективные направления;
- тесное взаимодействие государственной и частной форм собственности относительно субъектов хозяйствования;
- поддержка социального сектора экономики лояльной налоговой политикой, учитывающей важность непрерывного развития экономики в целом;
- социальная защита населения в целях развития и совершенствования общества для производства и потребления новых товаров и услуг.

Примером данной экономической модели являются такие страны, как Россия, США, Китай и т. д.

Покупательная способность валюты смешанной экономической модели является самой высокой, поскольку внутренний рынок такой экономики максимально наполнен товарами и услугами. Однако, подобное явление также присутствует и в рыночной экономической модели, но отличительной особенностью от неё является фактор наличия экономической поддержки полноценного функционирования рынка, посредством непрерывного осуществления бесконечного количества торговых операций. Данный фактор, позволяет избежать правила свободного рынка товаров, но лишь в тех случаях, когда производство и продвижение товара практически обоснованно, но затруднительно экономически.

Высокий уровень покупательной способности валюты поддерживается данной моделью сознательно, в целях стимулирования экономики к непрерывному росту и обновлению. Стоит также заметить, что низкий уровень покупательной способности валюты в данном случае ставит под сомнение существование смешанной экономической модели в принципе.

В результате анализа известных на сегодняшний день экономических моделей можно сделать вывод об эффективности функционирования каждой из моделей и об их полезности для государства и общества.

Покупательная способность финансовых средств в каждой из моделей существенно разнится, однако остаётся неизменным основное правило покупательной способности для любой денежной единицы. В действительности покупательная способность валюты зависит только от её количества в экономике, а также от количества выставленных на продажу товаров и услуг, то есть с увеличением количества товаров и услуг на рынке, покупательная способность валюты будет увеличиваться, однако постоянная эмиссия валюты в экономике приводит к уменьшению покупательной способности.

Однако данное правило справедливо лишь для одной денежной единицы, покупательная способность которой высчитывается. Данное правило не распространяется на общее количество денежной массы в экономике, поскольку валюта выступает здесь в роли стоимости труда, который был затрачен на производство продаваемого продукта либо услуги. Эмиссия денег в глобальном масштабе приводит лишь к переоценке стоимости затраченного труда, однако сама мера стоимости сохраняется на прежнем уровне.



Рис. 4. Преимущества и недостатки смешанной экономической модели [6]

Выводы. Сохранение заранее определённой меры стоимости труда является одним из самых важных элементов в экономике, поскольку она позволяет достичь компромисса между производителем и потребителем, стимулируя производителя производить, а потребителя потреблять.

Следовательно, покупательная способность валюты зависит только от конкретных экономических явлений, которые имеют натуральную либо искусственную природу возникновения. Однако получить нужную среду возможно лишь в определённой экономической модели, которая обладает целым рядом свойств, подходящих для её возникновения. Таким образом, данный подход к оценке покупательной способности валюты в разных экономических моделях целиком исчерпан.

Список использованных источников

1. Шкуропат А.В. (2010). Мировая экономика. – М.: ЮНИТИ. [Shkuropat. A. V. The world economy. – М.: Uniti (In Russian)].
2. Захаров К. Л. (2010). Экономическое моделирование. – М.: Юнион [Zakharov, K. L. Economic modelling. – М.: Union (In Russian)].
3. Лейкин Л. А. (2014). Экономическая система общества. – Вильнюс: Имерх [Leykin, L. A. Economic system of society. – Vilnius: Emerg (In Russian)].
4. Ленс К. Н. (2013). История экономических учений. Часть 1. – М.: Берг [Lens K. N. History of economic thought. Part 1. – М.: Berg. (In Russian)].
5. Ленс К. Н. (2013). История экономических учений. Часть 2. – М.: Берг [Lens K. N. History of economic thought. Part 2. – М.: Berg (In Russian)].
6. Ленс К. Н. (2013). История экономических учений. Часть 3. – М.: Берг [Lens K. N. History of economic thought. Part 3. – М.: Berg. (In Russian)].
7. Ленс К. Н. (2013). История экономических учений. Часть 4. – М.: Берг [Lens K. N. History of economic thought. Part 4. – М.: Berg (In Russian)].
8. Марков С. С. (2014). Рынок и его законы. – М.: Хард [Markov S. C. Market and its laws. – М.: Hard (In Russian)].

УДК 657.92: 336.144.32

ОБЛІК ДОХОДІВ СПЕЦІАЛЬНОГО ФОНДУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ: СТАН ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ

ЄВСЄЄНКО В. О.,
канд. екон. наук, доц. каф. обліку
і аудиту Донецького державного
університету управління

В статті розглянуто теоретико-методологічні засади обліку доходів спеціального фонду бюджетних установ, а також визначено недоліки та запропоновані напрями з удосконалення підсистеми бухгалтерського обліку доходів спеціального фонду.

Ключові слова: кошторис, план асигнувань, спеціальний фонд бюджетних установ, доходи спеціального фонду, удосконалення бухгалтерського обліку.

В статье рассмотрены теоретико-методологические основы учёта доходов специального фонда бюджетных учреждений, а также определены недостатки и предложены направления по усовершенствованию подсистемы бухгалтерского учёта доходов специального фонда.

Ключевые слова: смета, план ассигнований, специальный фонд бюджетных учреждений, доходы специального фонда, усовершенствование бухгалтерского учёта.

The article describes the theoretical and methodological foundations of income of the special fund of public institutions, as well as identify gaps and directions for improving the accounting subsystem revenues of the special fund.

Keywords: estimate, plan allocations, a special fund of budget institutions, revenues of the special fund, improvement of accounting.

Постановка проблеми. Специфічною рисою функціонування бюджетних установ є те, що фінансування їх діяльності відбувається за рахунок державного та місцевого бюджетів, саме це є причиною посиленого контролю за використанням коштів, виконанням бюджету та веденням бухгалтерського обліку. Однак існуюча система бухгалтерського обліку не повністю відповідає сучасним вимогам. Саме тому виникає необхідність постійного удосконалення бухгалтерського обліку для відображення достовірної інформації щодо обліку доходів, які відповідали б новим соціально-економічним відносинам і процесу перетворення бухгалтерського обліку в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання обліку доходів спеціального фонду бюджетних установ висвітлені у працях таких відомих фахівців, як: М. Г. Михайлов [1], Т. І. Олійник [2], С. В. Свірко [3], П. С. Тютюнник [4], Н. М. Хорунжак [5], Є. Ю. Шара [6] та ін. Однак, не дивлячись на наукові дослідження з цієї тематики, це питання є дуже актуальним у зв'язку із зростанням дефіциту бюджету.

Актуальність. У сучасних умовах питома вага спеціальних коштів у кошторисі доходів окремих установ досить значна, тому важливого значення набуває правильно організований облік цих коштів. Саме це зумовлює необхідність дослідження нових методологічних та організаційних підходів до ведення бухгалтерського обліку, оскільки специфіка діяльності бюджетних установ висуває особливі вимоги до формування інформації, необхідної для облікових та контрольних цілей.

Мета статті. Дослідження теоретико-методологічні засади та визначення напрямів з удосконалення обліку доходів спеціального фонду бюджетних установ.

Викладення основного матеріалу. За сучасних умов господарювання виникає проблема обмеженості бюджетних ресурсів з боку держави, що викликає неможливість виконання бюджетними установами усіх своїх обов'язків. Оскільки фінансування діяльності бюджетних установ відбувається за рахунок бюджетних коштів, необхідною умовою фінансування є визначення вартості та кількості ресурсів, які є вкрай важливими для нормального функціонування установ державного сектора. Планові величини зазначених ресурсів

визначаються в результаті проведення аналітичних розрахунків і знаходять узагальнення у плановому документі – кошторисі. Цей документ фактично виступає дозволом, згідно з яким бюджетній установі надаються повноваження отримувати й розпоряджатися коштами, які будуть їй виділені з бюджету або ж отримані нею в результаті надання певних послуг [7].

Згідно з Порядком складання, розгляду, затвердження та основними вимогами до виконання кошторисів бюджетних установ [8], кошторис бюджетної установи – це основний плановий фінансовий документ бюджетної установи, яким на бюджетний період встановлюються повноваження щодо отримання надходжень і розподіл бюджетних асигнувань на взяття бюджетних зобов'язань, а також здійснення платежів для виконання бюджетною установою своїх функцій та досягнення результатів, визначених відповідно до бюджетних призначень.

Кошторис складається всіма бюджетними установами на календарний рік і затверджується в установленому порядку. Загалом порядок складання та затвердження кошторису є доволі складним (рис. 1).



Рис. 1. Порядок розгляду та затвердження кошторису бюджетної установи [6, с. 402]

Невід'ємною частиною кошторису є план асигнувань; це щомісячний розподіл асигнувань, затверджених у кошторисі за скороченою формою економічної класифікації, який регламентує взяття установою зобов'язань упродовж календарного року. Але на відміну від кошторису, план асигнувань складається за скороченою формою економічної класифікації видатків, форма якого затверджена наказом Міністерства фінансів України «Про затвердження документів, що застосовуються в процесі виконання бюджету» від 28.01.2002 р. № 57 [9].

Бухгалтер бюджетної установи має безпосереднє відношення до кошторису, як і в процесі його формування, шляхом надання звітних даних за попередній період, так і до контролю за його виконанням, адже бухгалтер несе відповідальність за всі фінансові операції, що будуть відображені у бухгалтерському обліку протягом бюджетного періоду.

Кошторис складається з дохідної та видаткової частини, які, у свою чергу, поділяються на загальний та спеціальний фонд (рис. 2) у дохідній частині кошторису зазначаються заплановані обсяги надходження коштів, які передбачається спрямовувати на покриття видатків установи.



Рис. 2. Складові частини кошторису [1, с. 291]

У видатковій частині – загальна сума видатків, які заплановано здійснити протягом року даною бюджетною організацією, з розподілом їх за кодами економічної класифікації видатків.

Загальний фонд містить обсяг надходжень із загального фонду бюджету та розподіл видатків за повною економічною класифікацією видатків бюджету на виконання бюджетною установою основних функцій або розподіл надання кредитів з бюджету за класифікацією кредитування бюджету. Спеціальний фонд містить обсяг надходжень із спеціального фонду бюджету на конкретну мету та їх розподіл за повною економічною класифікацією видатків бюджету на здійснення відповідних видатків згідно із законодавством, а також на реалізацію пріоритетних заходів, пов'язаних з виконанням установою основних функцій, або розподіл надання кредитів з бюджету згідно із законодавством за класифікацією кредитування бюджету [10].

Оскільки бюджетні установи мають декілька джерел отримання доходів їх об'єднують у дві групи (рис. 3) для забезпечення якісного та достовірного складання кошторису, обліку та надання звітності.



Рис. 3. Види доходів спеціального фонду бюджетної установи [4, с. 158]

Надходження формуються за видами, визначеними переліком послуг [11], що можуть надаватись бюджетними установами за плату, які затверджуються Кабінетом Міністрів України

для відповідної галузі. Відповідальними за складання переліків визначаються центральні органи виконавчої влади, що є провідними у відповідній галузі.

За сучасних умов господарювання бухгалтерський облік у бюджетних установах потребує впровадження удосконалення методології та переходу на єдині методологічні засади бухгалтерського обліку і звітності для створення уніфікованого організаційного та інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку.

Дослідивши теоретичні та практичні особливості бухгалтерського обліку доходів спеціального фонду можна зробити висновок, щодо необхідності гармонізації обліку в бюджетних установах згідно з вимогами міжнародних стандартів. Адже національні стандарти бухгалтерського обліку, які з 2013 року розповсюджуються на бюджетні установи з самого початку не призначались для їх використання, а Національним положенням (стандартам) бухгалтерського обліку в державному секторі (НП(С)БОДС), які набудуть чинності з 2015 р., потрібен час для адаптування до сучасного стану та специфіки економіки країни [12].

Зараз всі бюджетні установи керуються наказами та інструкціями Державної казначейської служби України, що у свою чергу суперечить деяким міжнародним вимогам, щодо гармонізації бухгалтерського обліку. Ця проблема виникає через те що фінансова інформація повинна бути співставна для забезпечення зрозумілості інформації у фінансових звітах як для вітчизняних так і для іноземних користувачів [3].

Проаналізувавши облік доходів спеціального фонду бюджетних установ можна визначити наступні недоліки:

- правила бухгалтерського обліку та складання звітності у бюджетних установах встановлюються Державною казначейською службою, що суперечить вимозі, щодо стандартизації бухгалтерського обліку у бюджетних установах згідно з міжнародною практикою;

- відсутність облікової політики в установі – це може викликати проблеми у методології ведення бухгалтерського обліку та формуванні фінансової звітності у цілому;

- відсутність єдиного плану рахунків з уніфікованими субрахунками другого та третього порядку бухгалтерського обліку для бюджетних установ, відповідно до специфіки діяльності, зокрема надання освітніх послуг;

- не регламентовано правила ведення управлінського обліку, хоча він є не обов'язковим, однак, у керівництва може виникати потреба у отриманні не тільки стандартизованої звітної інформації, але й специфічної, наприклад, у розрізі структурних підрозділів чи відділень, отримання частки доходів кожним із них, шляхи витрачання коштів тощо, що забезпечить адаптацію обліку до сучасних умов господарювання установи та посилення контролю за ефективністю використання бюджетних коштів.

Усі перераховані недоліки негативно впливають на роботу бухгалтерської служби бюджетних установ. На рівні держави для усунення недоліків обліку була затверджена «Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі», в якій окреслено основні та конструктивні кроки з огляду на розбіжності між вітчизняним та міжнародним досвідом в обліку бюджетних організацій [12].

Реалізація запропонованих заходів по вдосконаленню обліку у бюджетних установах надасть можливість побудувати прозору і достовірну систему обліку, яка відповідатиме міжнародним стандартам обліку і звітності, що у подальшому буде сприяти раціональному використанню бюджетних ресурсів та ефективному стратегічному плануванню, щодо фінансування діяльності установи в цілому.

Проблема побудови плану рахунків займає особливе місце в процесі модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі. Хоча бухгалтерами застосовується стандартизований план рахунків із додаванням субрахунків другого та третього порядків, однак існує необхідність у розробці і впровадженні уніфікованих субрахунків загалом для державного сектора, які б застосовувались одночасно Державною казначейською службою, розпорядниками, бюджетними установами, державними цільовими фондами та державними підприємствами для розкриття прозорої фінансової інформації за рахунок приведення плану рахунків до єдиної системи. Також у зв'язку з тим, що на сьогоднішній день широко розповсюджено одержання бюджетними установами гуманітарної та благодійної допомоги, добровільних пожертвувань тощо, та суми цих коштів займають значну питому вагу в об'ємі спеціального фонду, доцільно буде запропонувати з переліку коштів, отриманих установами на

виконання окремих доручень, вилучити зазначені кошти, при цьому перелік власних надходжень бюджетних установ доповнити розділом «Благодійні внески, спонсорські кошти та гуманітарна допомога».

Також потрібно відмітити необхідність впровадження та методичного забезпечення управлінського обліку в фінансово-господарському механізмі бюджетних установ. Якісно розроблений управлінський облік забезпечить належну підготовку і надання інформації для планування, контролю і прийняття рішень на різних рівнях управління установою. У зв'язку з наявністю в обліку бюджетних і позабюджетних коштів неможливо сформулювати єдину фінансову звітність, на основі якої можна було б отримати повну, прозору, консолідовану звітність за всіма коштами установи, яка відображає не тільки надходження, але й ефективність використання всіх коштів, а також фінансовий результат.

Саме тому виникає необхідність паралельно бухгалтерському обліку розвивати управлінський облік, бо в сучасних умовах розвитку суспільства інформаційні потреби і запити керівництва не можуть задовольнятися бухгалтерським обліком повною мірою. Залежно від потреб керівництва, управлінський облік може формувати показники як для всіх, так і для окремого рівня управління. Далі за кожним завданням визначається набір показників, які відображають результат її виконання. Практика показує, що доцільніше виділити дві групи показників: ключових і допоміжних. Ключові показники оцінюють діяльність організації в цілому, допоміжні – показують ступінь виконання вимог і обмежень по досягненню цілей.

Постановка управлінського обліку в установі повинна бути ініційована вищим керівництвом, яке попередньо повинно усвідомити свої потреби в отриманні інформації для виконання функції управління. Для постановки управлінського обліку доцільно створити робочу групу, керівник якої повинен володіти значним авторитетом всередині організації, при цьому йому надаються широкі повноваження в частині отримання необхідної інформації від підрозділів.

Висновки та напрями подальших досліджень. На даному етапі розвитку економіки потрібно удосконалювати механізми управління бюджетними установами та формувати різноманітні варіанти ведення бухгалтерського обліку для здійснення діяльності відповідно до сучасних соціально-економічних вимог, що висуваються до суб'єктів господарювання. Специфікою діяльності бюджетних установ є те, що їх діяльність фінансується за рахунок державного та місцевого бюджету, саме це є причиною досить посиленого контролю за використанням коштів та веденням бухгалтерського обліку зокрема. Тому виникає необхідність постійного удосконалення бухгалтерського обліку для відображення достовірної інформації, щодо обліку доходів спеціального фонду, як для зовнішніх користувачів з боку держави, так і для керівництва для прийняття виважених управлінських рішень.

На наш погляд, подальші дослідження можуть бути спрямовані на забезпечення процедури наближення обліку бюджетних установ до міжнародних стандартів.

Список використаних джерел

1. Михайлов М. Г. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / М. Г. Михайлов, М. І. Телегунь, О. П. Славкова. – К.: ЦУЛ, 2011. – 384 с.
2. Олійник Т. І. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : навчально-методичний посібник / Т. І. Олійник; Бердян. ун-т менеджменту і бізнесу, каф. обліку, аналізу і аудиту. – Донецьк: Юго-Восток, 2013. – 179с.
3. Свірко С. В. Модернізація бюджетного обліку як інструмент успішної інтеграції національної економіки до світового господарства / С. В. Свірко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 5. – С. 478-484.
4. Тютюнник П. С. Облік у бюджетних установах: конспект лекцій / П. С. Тютюнник, М. М. Жовтопуп; Харк. нац. екон. ун-т. – Х.: ХНЕУ, 2010. – 172 с.
5. Хорунжак Н. М. Теорія та методологія обліку у бюджетних установах в умовах інформатизації суспільства: монографія / Н. М. Хорунжак; Терноп. нац. екон. ун-т. – Т.: ТНЕУ, 2013. – 247 с.
6. Шара Є. Ю. Бухгалтерський облік у бюджетних установах і організаціях: навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / Є. Ю. Шара, О. М. Андрієнко, Л. І. Жидеєва – К.: ЦУЛ, 2011. – 440 с.

7. Науково-практичний коментар до Бюджетного кодексу України / [Ф. О. Ярошенко та ін.]; за заг. ред. Ф. О. Ярошенка; Держ. навч.-наук. установа «Акад. фін. упр.», Укр. держ. ун-т фінансів та міжнар. торгівлі. – 2-е вид., допов. та переробл. – К.: ДННУ АФУ: УДУФМТ, 2011. – 559 с

8. Порядок складання, розгляду, затвердження та основні вимоги до виконання кошторисів бюджетних установ: постанова КМУ від 28.02.2002р. № 228, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/228-2002-p>

9. Про затвердження документів, що застосовуються в процесі виконання бюджету: наказ МФУ від 28.01.2002 р. № 57, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0086-02>

10. Про затвердження Інструкції щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету та Інструкції щодо застосування класифікації кредитування бюджету: наказ МФУ від 12.03.2012 р. № 333, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0456-12>

11. Про затвердження переліку груп власних надходжень бюджетних установ, вимоги щодо їхнього утворення і напрямків використання: постанова Кабінету Міністрів України від 17.05.2002 р. № 659 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi>

12. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки: постанова Кабінету Міністрів України від 16.01.2007 р. № 34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=34-2007-%EF>

УДК 378.147

ПРОГРАМА ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ГРАМОТНОСТІ В СИСТЕМІ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ

**КИРИЛОВА А. І.,
викл. каф. фінансів Донецького
державного університету управління**

У даній статті обґрунтовані передумови впровадження цільової програми підвищення фінансової грамотності в систему економічної освіти. Затребуваність компетентних фахівців в галузі управління лічними фінансами продиктована умовами сучасного ринку праці та є високою мотивацією для отримання нових економічних знань.

Ключові слова: *цільова програма; фінансова грамотність; економічна освіта; компетентність; ринок праці; мотивація.*

В данной статье обоснованы предпосылки внедрения целевой программы повышения финансовой грамотности в систему экономического образования. Востребованность компетентных специалистов в области управления личными финансами продиктована условиями современного рынка труда и является высокой мотивацией для получения новых экономических знаний.

Ключевые слова: *целевая программа; финансовая грамотность; экономическое образование; компетентность; рынок труда; мотивация.*

In this article the implementation of the target program of the financial literacy in economic education is justified. The demand of competent professionals in the field of personal finance is dictated by the conditions of the modern labor market, and it is high motivation for getting a new knowledge of economics

Keywords: *target program; financial literacy; economic education; competence; labor market; motivation.*

Постановка проблеми та її актуальність. Розвиток фінансового ринку, демографічні, економічні та політичні зміни актуалізували важливість інституціоналізації системи фінансової освіти. Недолік фінансової грамотності значної частини українського населення приводить до неефективного управління громадянами своїми фінансовими зобов'язаннями, що створює загрозу стабільності національної фінансової системи і служить серйозною перешкодою для забезпечення стійкого економічного зростання. Низький рівень фінансової грамотності населення гальмує розвиток окремих фінансових інструментів і сегментів українського фінансового ринку, зокрема, це очевидно і відносно розвитку сектора страхування та індивідуальних пенсійних накопичень. Тоді як розвиток фінансового сектору тісно взаємопов'язано з економічним зростанням. Тому підвищення фінансової грамотності є базою еволюціонування інститутів стійкого економічного розвитку, а доля України в Болонському процесі розширює перспективи розвитку національної системи освіти щодо впровадження нових економічних програм і спеціалізацій.

Аналіз наукових праць, присвячених розв'язанню проблеми. У розробку теорії економічної культури, її формування та розвитку в процесі вивчення економічних дисциплін, у вирішення проблем економічної освіти і підготовки економічних кадрів внесли вклад В. А. Абчук, Л. В. Антонова, А. Г. Архипов, Н. А. Заїченко, С. І. Іванов, І. В. Ліпсіц, Л. Л. Любимов, О. І. Меньшикова, А. І. Муравйова, Є. В. Савицька, Л. С. Тарасевич, В. М. Ченцова, В. В. Шереметова, А. Н. Юрков.

Процес входження до Болонської конвенції передбачає наявність свідомої мотивації студентів до навчання. Для підвищення ефективності економічної освіти, реформування даної системи необхідно вивчення мотивації отримання економічних знань. Засновниками теорії мотивації є А. Маслоу, Д. Мак-Клелланд, Ф. Герцберг, В. Врум. Теоретична база для вивчення зв'язків мотиву і діяльності створена такими вченими як А. А. Бодальов, А. Н. Леонтьєв, Б. Ф. Ломов, А. М. Матюшкин, Р. С. Немов, С. Л. Рубінштейн, Д. Н. Узнадзе, Є. В. Шорохова та іншими.

У стані сучасної професійної освіти посилюється протиріччя між вимогами до знань, умінь і навичок випускників, викладених в державних освітніх стандартах й дійсністю цих положень в професійній праці, яку хоче бачити роботодавець при прийомі фахівця на роботу. Компетентність, що з'єднує знання та вміння зі засобами дій, – це той новий результат професійної освіти, про який пишуть сучасні дослідники (В. І. Байденко, Е. А. Гнатишина, Е. Ф. Зеєр, І. А. Зимова, Н. М. Кузьмін, А. М. Новіков, Ю. Г. Татур, та ін).

Постановка завдання, цілі статті. Завдання підвищення фінансової грамотності – сфера відповідальності держави, бізнесу і сім'ї. Держава, вкладаючи кошти в підвищення фінансової грамотності, розвиває інститут захисту прав споживачів фінансових послуг. Для великого бізнесу, націленого на довгострокові стратегії присутності, підвищення рівня фінансової культури населення через формування установок, базисних знань і навичок на фінансовому ринку є імпульсом для його розвитку на якісно новому рівні. Крім того, підвищення фінансової грамотності веде до розвитку малого бізнесу: володіння базовими фінансовими знаннями сприяє позбавленню людини від існуючих стереотипів та внутрішніх фобій, що полегшує відкриття власної справи і підвищує його життєздатність і фінансову успішність.

Враховуючи сучасні тенденції реалізації Болонського процесу, конвергенції національних стандартів якості вищої освіти та європейської освіти, виникає необхідність в оцінці якості тих знань і умінь, які можуть бути корисними випускникам професійних освітніх установ в майбутньому, а також уміння самостійно здобувати знання, необхідні для адаптації в сучасному Світі

Завдяки впровадженню кредитно-модульної системи у навчальний процес студенти вищих навчальних закладів матимуть можливість продовжувати навчання в будь-якому європейському університеті, нового імпульсу отримає питання освіти впродовж життя, що відповідає основній ідеї вивчення програми підвищення фінансової грамотності, так як вона передбачає оволодіння фінансовими знаннями протягом всього життя. У масштабах країни. це сприяє суспільному прогресу, який виражається у зростанні індексу людського розвитку, що поєднує показники здоров'я і довголіття, освіти, матеріального благополуччя.

Крім того, високий рівень фінансової грамотності кожного громадянина посилює прозорість фінансових взаємин усередині різних верств суспільства (школа, сім'я і т. д.), що дозволяє говорити про підвищення фінансової грамотності як інституту позитивної соціалізації.

Вклад основного матеріалу. Перехід до дворівневої системи вищої освіти дає можливість Україні стати повноправним партнером держав – учасниць Болонського процесу, що сприятиме розширенню доступу до європейської освіти, подальшого підвищення його якості і привабливості, розширення мобільності студентів і викладачів за допомогою прийняття порівнянної системи ступенів вищої освіти, застосування системи навчальних кредитів (ECTS), видачі випускникам вузів загальноєвропейського Додатка до диплома (Diploma Supplement), а також забезпеченню працевлаштування випускників вузів за рахунок орієнтування на європейський ринок праці.

Безумовно, склалася система підготовки фахівців фінансового профілю вимагає модернізації: необхідного впровадження нових освітніх технологій, більш тісна робота з представниками бізнес-спільноти. Однак при цьому важливо зберегти високо кваліфікований кадровий і науково-методичний потенціал, який є фундаментом забезпечення якості підготовки фахівців, у тому числі фахівців в області фінансів.

Забезпечення цілісності процесу підготовки фахівців у галузі фінансів і кредиту обумовлює необхідність дотримання єдиного підходу до розробки навчальних програм. Вони повинні проектуватися на основі відбору завдань, спрямованих на аналіз компетентностей, найбільш затребуваних з боку майбутньої середовища працевлаштування: комерційні банки, інвестиційні компанії та державні установи, які функціонують у сфері фінансів. Отже, при створенні програм необхідно інакше, ніж в даний час, розставити пріоритети: на перше місце виносяться характеристики компетентностей як цілей програми, потім пропонуються засоби їх формування та становлення далі проводиться відбір інформації, яка сприяє рішення конкретних задач і розвитку компетентностей. Якщо навчальна програма слідує даній логіці, то її необхідними складовими є, *по-перше*, контекстне включення студентів у зміст професійної діяльності, *по-друге*, створення комунікативного поля навчання, яке виникає в результаті обміну судженнями і розвиває не тільки когнітивну компетентність студента, але й соціальну і мовну компетентності, що в цілому формує професійну компетентність, таким чином майбутнє країни залежить від рівня знань і кваліфікованих фахівців (менеджери особисті фінанси населення цієї країни).

А. І. Субето вважає, що знання є речовиною з громадського інтелекту, і освіта є основним механізмом відтворення громадського інтелекту [5, п. 25-27]. Існує потреба у створенні нової системи освіти для стійкого розвитку країни, здатного формувати у свідомості людини прагматичну цікавість відповідно до законів стійкого розвитку та єдиної динамічної структури суспільства і природи [5, с. 44]. Перспективи стійкого розвитку вчених пов'язана з розвитком науки, зі створенням нових технологій, появи ніши для української громади в світовому ринку інновацій, які можуть вплинути на прискорення інтеграції України у світовий процес.

У мінливих умовах економічної глобалізації і запеклої конкуренції на світовому ринку, економічний продукт має короткий життєвий цикл, утворюючи високу потребу в інноваціях, тобто професійна діяльність спеціаліста економічного профілю характеризується високим рівнем регулювання, за умови змін національних і міжнародних норм.

Крім того, слід зазначити, що кордони професійної діяльності фахівця у цій галузі розширюються далеко за межі національної економіки та системи безперервної освіти включає в себе багатогранність компонентів необхідних конкурентоспособному економісту, а саме, знання іноземної мови, вільне володіння в інформаційними та комунікаційними технологіями, знання характеристик міжнародних операцій, володіння принципами та міжнародними стандартами фінансової звітності.

У вищих навчальних закладах широко обговорюється питання: чи може академічна установа оперативно реагувати на запити ринку? П. Лоранж, маючи багатий досвід управління учбовим закладом стверджує, що «тиск» ринку є ключовим фактором у досягненні високої якості освіти, але немає необхідності сліпо слідувати за ринком, необхідно підтримувати баланс між традиційною діяльністю та розвитком нових пропозицій. Роулі та співавтори вважають: «У світі глобальних змін встановлення пріоритетів означає вибір рятувальних стратегій, спрямованих на зміни і здатних формувати майбутнє. Їх слід використовувати для послідовного

перетворення вищої освіти в кращий і більш чуйний джерело якісного та грамотного вирішення найбільш нагальних проблем людства. Це зажадає встановлення взаємозв'язку знання і запитів реальності». На думку У. Паундза метод «пошуку проблеми» вчить студентів знаходити відповідні знання, тобто бачити нові можливості, створювати нові підходи до проблеми, шукати нові можливості для маневру. Отже, навчання має відповідати реальності, оперативно реагувати на зміни і демонструвати свою точну адресну цінність.

Взаємозв'язок розвитку і освіти на сьогоденній день мають особливу значимість, і як підкреслив Б. С. Гершунский, будь-які глобальні проблеми, з якими стикається суспільство, соціум цивілізація в цілому, неминуче позначаються на стані освіти, але й освіта впливає на розвиток тих чи інших тенденцій, підтримує або гальмує їх, попереджуючи розвиток подій [1, с. 5].

У рекомендаціях Другого Міжнародного конгресу з технічного та професійної освіти (м. Сеул, 1999 р.) Вказується, що нова парадигма освіти передбачає «включення» кожної людини в безперервний континуум знань, цінностей, відносин і вмінь, та компетенцій. Відмінною особливістю нового підходу є переорієнтація на врахування потреб розвитку людини і надання йому можливостей більш ефективної участі в світі. Даний підхід означає пріоритетну роль знань і навчання в структурі суспільства, покликаних стати головною цінністю, як окремої людини, так і суспільства. За допомогою знань людина зможе вибудувати свою професійну життєву траєкторію. І як вже зазначалося раніше, центральне місце знань в суспільстві призводить до виникнення суспільства, заснованого на знаннях.

Таким чином, слід підкреслити, що освіта в просторі багаторівневих програм (цільових у тому числі), є особливим принципом, так як за рахунок реалізації цього принципу створюється можливість для безперервної освіти. Тривале ж участь навчається в освітньому середовищі в свою чергу представляє достатній набір мотивуючих компонентів для самого учня, а саме: вибір відповідного рівня освіти; бачення перспективи власної освіти; можливість безперервного консультування з проблем професійної діяльності; можливість постійного оновлення інформаційно-довідкового забезпечення діяльності.

В цілому, всі представлені аргументи створюють методологічну основу для інноваційної діяльності з розвитку цільових освітніх програм (в даному випадку, економічного спрямування) у системі інтегративно-диференційованої освіти на різних рівнях (навчального закладу, регіональному), забезпечуючи цим безперервність і варіативність освіти, які служать найважливішими принципами підготовки фахівців інноваційного типу, для стійкого економічного входження України в світове співтовариство.

Висновки та перспективи подальших розвідок дослідження проблеми. З метою гармонізації національних і європейських стандартів вищої освіти необхідною стала модернізація системи освіти, приведення її у відповідність зі сформованими соціально-економічними умовами шляхом поступового введення в дію управлінських механізмів нового типу.

Висока фінансова культура – величезний плюс для держави і громадян. Люди краще зможуть оцінити ризики, пов'язані з фінансовими пірамідами, руйнівними споживчими кредитами або непродуманими спекуляціями на біржі. У довгостроковій перспективі це підвищить довіру до фінансових інструментів і сприятиме динамічному зростанню ринку. Зростання приватних інвестицій в акції і в підсумку зниження волатильності фондового ринку – лише один з можливих плодів фінансового лікнепу. Не менш важлива підтримка нових сегментів ринку. Відносно нові для України страхування життя або приватне пенсійне страхування – в цих продуктах непросто розібратися, тому для їх масового проникнення може знадобитися держпідтримка у формі програми підвищення фінансової грамотності.

Список використаних джерел

1. Гершунский Б. С. Готово ли современное образование ответить на вызовы 21 века? (Философские аспекты) // Педагогика, 2001. – № 10.
2. Волков А. В., Реморенко М. и др. Модели образования для экономики, основанной на знаниях // Перелины. – М.: Эврика. – № 5.
3. Ермоленко В. А. Методологические основания прогнозирования развития образовательных программ: модели и инструментарий. – М.: МТОП РАО, 2008.

4. Лоранж П. Новый взгляд на управленческое образование: задачи руководителей. – М, 2004.

5. Субетто А. М. Образование как основа национальной безопасности, экономической конкурентоспособности и устойчивого развития России // Человек и образование в современной России. – СПб, 1998.

6. Управление частными капиталами в системе социальных пространств / Под ред. И. П. Хомич. – М.: Финансы и статистика, 2008.

УДК 336.02

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

ОДИНЦОВА Н. А.,
канд. экон. наук, доц., доц. кафедры
финансов Донецкого государственного
университета управления (ДонГУУ),
ВОЛОБУЕВА Д. С.,
специалист кафедры финансов ДонГУУ

В статье рассмотрены основные задачи и цели налоговой политики, проанализированы проблемы налоговой политики государства на современном этапе и предложены пути решения этих проблем.

Ключевые слова: налоговая политика; задачи налоговой политики; цели налоговой политики; налоговая система.

У статті розглянуто основні завдання і цілі податкової політики, проаналізовано проблеми податкової політики держави на сучасному етапі та запропоновано шляхи вирішення цих проблем.

Ключові слова: податкова політика; завдання податкової політики; цілі податкової політики; податкова система.

The article considers the main goals and objectives of tax policy, analyzed the problem of the tax policy of the state at the present stage and the ways of solving these problems.

Keywords: tax policy; tax policy objectives; goals of tax policy; the tax system.

Постановка проблемы. Обеспечение развития страны, решение социальных проблем общества требуют от государства использовать весь арсенал имеющихся у него методов воздействия на экономику.

Рыночная экономика вовсе не означает, что государство должно отходить от процессов управления и регулирования. Напротив, в период создания основ механизма рыночных отношений усиливается регулирующая роль государства в развитии экономики. Государство должно создать необходимые условия для функционирования рыночных механизмов и с их помощью регулировать экономические процессы.

Важнейшим инструментом государства в реализации поставленных целей является налоговая политика. Налоговая политика влияет практически на все социально-экономические сферы страны и неразрывно связана со многими элементами государственного управления, такими, как: кредитно-денежная политика, ценообразование, структурная реформа экономики, торгово-промышленная политика и др. Манипулируя налоговой политикой, государство стимулирует экономическое развитие или сдерживает его. Однако главным направлением налоговой политики в конечном итоге является обеспечение экономического роста. Именно с экономическим ростом связываются показатели развития производства и его эффективности, возможности повышения материального уровня и качества жизни [1].

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием проблем налоговой политики занимались ряд учёных, среди которых: Барабанова В. В., Ивашко А. А., Крысоватый А. И., Павлова Л. П., Савчук Н. Л., Череп А. В., Черника Д. Г. и др. [1-6].

Несмотря на значительные достижения в исследовании указанной проблематики, остаются до конца не раскрытыми ряд вопросов среди которых – систематизация проблем в сфере налоговой политики и поиск приоритетных направлений её совершенствования с учётом тенденций ведения налоговой политики в европейских странах.

Целью статьи является исследование существующих проблем налоговой политики государства и определение путей их решения.

Изложение основного материала исследования. Налоги и их функции отражают реальные базисные отношения, то есть объективные закономерности движения налоговых отношений, которые используются государством в налоговой политике. Налоговая политика включает в себя комплекс мероприятий государства в области налогов, осуществляемых органами власти и управления в соответствии с нормами налогового права. Налоговая политика является частью финансовой политики [2]. Содержание и цели её обусловлены строем общества и социальными группами, стоящими у власти. В условиях высокоразвитых рыночных отношений налоговая политика используется государством для перераспределения национального дохода в целях изменения структуры производства, территориально-экономического развития, повышения уровня доходности отдельных групп населения [3].

Задачи налоговой политики представлены на рис. 1.



Рис. 1. Задачи налоговой политики

Целью налоговой политики является выработка и принятие управленческих решений в области налогообложения. Эта цель может быть достигнута путём координации экономических процессов для достижения развития общественного производства.

При разработке налоговой политики следует учитывать интересы всех сторон налоговых отношений. С одной стороны, это стремление субъектов экономики к минимизации налоговых платежей, а с другой – интересы государства, которые указывают на необходимость полной реализации своих функций. Профессор А. Крысоватый утверждает, что эффективно-оптимальное сочетание интересов государства, налогоплательщиков и граждан достигается при научном сочетании критериев фискальной достаточности, экономической эффективности и социальной справедливости [4].

На современном этапе развития государства налоговая политика должна обеспечивать экономический рост, способствовать созданию условий для регулирования хозяйства и сглаживать неровности в уровнях доходов населения. Проблемы налоговой политики государства на современном этапе представлены на рис. 2.

Налоговая политика способна влиять на совокупный спрос. Решение правительства повысить процентные ставки ведёт к сокращению расходов частного сектора на инвестиции.

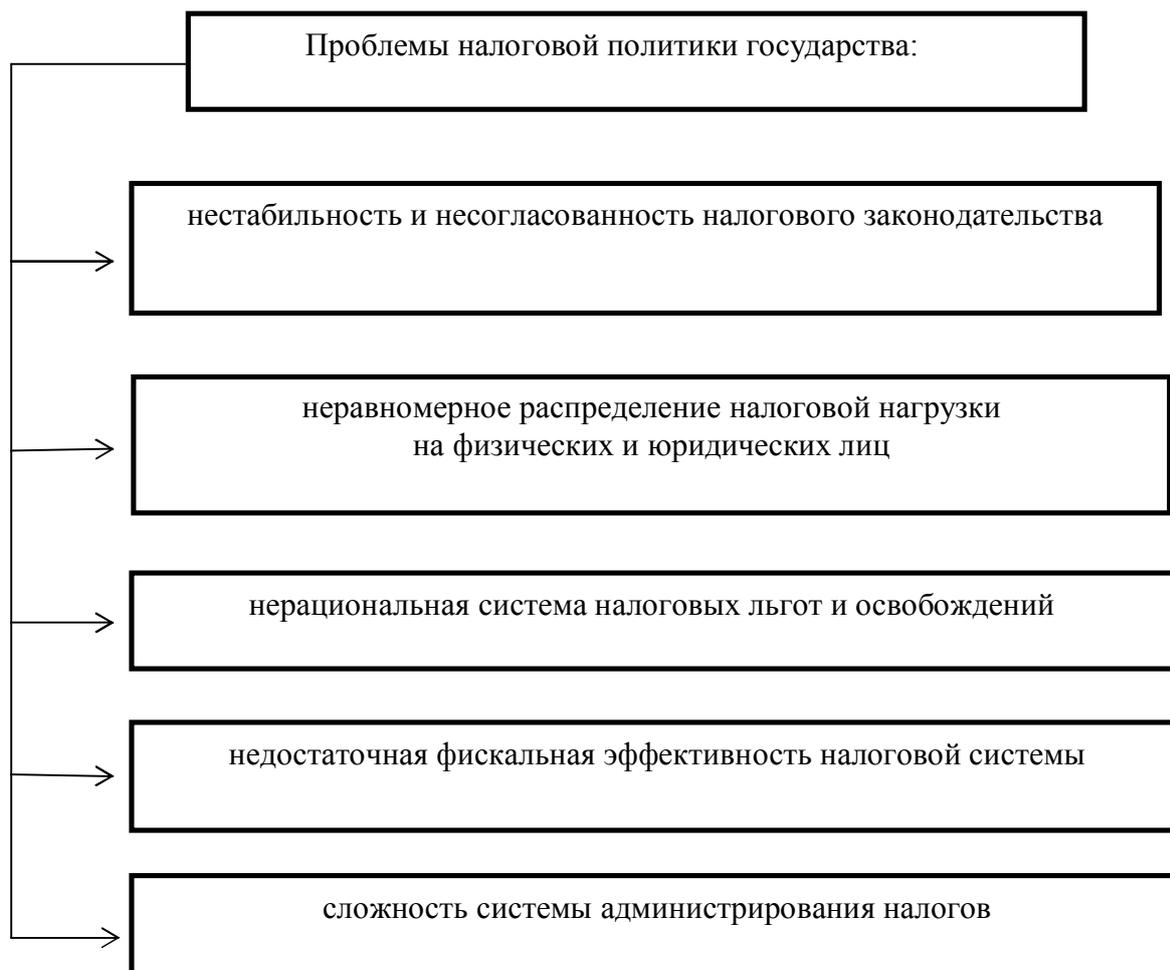


Рис. 2. Проблемы налоговой политики государства на современном этапе

Падение уровня инвестиционных расходов приводит к тому, что налоговая политика может сократить норму накопления. Происходит эффект смещения, который имеет место в том случае, когда возникает бюджетный дефицит и правительство вынуждено увеличивать долги для покрытия своих расходов. Рост государственных расходов повышает совокупный спрос, приводя к тому, что производство набирает тенденцию к увеличению. Но рост производства повышает процентную ставку на рынках активов и тем самым смягчает влияние налоговой политики на производство [4].

Налоговая политика наиболее эффективна при стабильном обменном курсе и устойчивом движении капиталов. Расширение налоговой политики ведёт к повышению процентной ставки; это приводит к тому, что центральный банк вынужден увеличивать количество денег для поддержания стабильного обменного курса, укрепляя тем самым эффект расширения налоговой политики. При осуществлении анализа налоговой политики государства большое внимание уделяется структуре налогообложения.

В странах с низкими доходами структура налогообложения обычно имеет следующие черты:

- большую часть поступлений составляют налоги на отечественные товары и внешнеторговые операции, которые в совокупности составляют около 70 % всех налоговых поступлений, причём на долю одних только импортных пошлин приходится свыше 40 %;

- внутренние подоходные налоги не столь значительны (они составляют около 25 % налоговых поступлений), причём компании были охвачены этими налогами в большей степени, чем частные лица. Это связано с удобством использования крупных (часто зарубежных) компаний в качестве источников доходов, а также с административными трудностями организации обложения эффективным подоходным налогом частных лиц [4].

В отличие от стран с низкими доходами, налоги на внешнеторговые операции в промышленно развитых странах играют незначительную роль, а главными источниками поступлений служат налоги с частных лиц и налоги, взимаемые в соответствии с программами социального страхования. Не менее важной остаётся проблема администрирования налогов и сборов. Неэффективная и чрезмерно затратная для государства и бизнеса система администрирования налогов и сборов не может обеспечить полноценное наполнение государственного бюджета с одновременным соблюдением консенсуса между государством в лице налоговых органов и налогоплательщиками. Через значительный объём бюджетных потерь от оптимизации налогообложения налоговая служба вводит дополнительные меры и ограничения, под действие которых зачастую попадают и добросовестные налогоплательщики.

Таким образом, решить проблемы налоговой политики возможно путём устранения выше изложенных недостатков, а также последовательно реализуя стратегические задачи налоговой политики государства в рыночных условиях, которые Савчук Н. В. условно делит на 3 группы: фискальные, экономические, контролирующие [5].

Фискальная группа задач предусматривает поступление средств в бюджеты всех уровней с целью обеспечения государства необходимыми средствами для выполнения возложенных на неё задач. К этой группе целесообразно отнести:

- сокращение масштабов уклонения от уплаты налогов путём формирования соответствующего отношения налогоплательщиков к исполнению налоговых обязательств;
- установление равноправных отношений между налогоплательщиками и налоговыми органами;
- сокращение расходов на администрирование налогов.

Группа контрольных задач призвана создать все необходимые условия для социально-экономического развития страны, оживления деловой и предпринимательской активности, создания соответствующих условий для инновационного и инвестиционного развития, стимулирования экономических связей. К этой группе можно отнести следующие задачи:

- привлечение прямых иностранных инвестиций, создание благоприятных условий налогообложения;
- обеспечение равномерного распределения налоговой нагрузки;
- создание условий для реализации принципа социальной справедливости в налогообложении;
- формирование правовых основ для легализации доходов граждан;

Группа контролирующих задач, в основном обеспечивает процесс надзора и контроля за правильностью и своевременностью поступления налогов в бюджет, соблюдения налогового законодательства.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Налоговая система должна обеспечивать финансирование государственной деятельности при минимальных расходах и при минимальных нарушениях характера производства, а также характера получения и использования доходов. Экономическая деятельность, являющаяся наиболее прибыльной до уплаты налогов, должна оставаться наиболее привлекательной после их уплаты. Учитывая условия и состояние развития экономики государства, следует отметить, что решение проблем налоговой политики должно проходить по следующим направлениям.

Во-первых, совершенствование законодательного обеспечения системы налогообложения путём уточнения отдельных положений Налогового кодекса, целью которого является повышение ответственности за невыполнение норм и положений законодательства всех субъектов налоговых правоотношений. Уплата налогов должна носить обязательный характер. Система штрафов и санкций, а также общественное мнение в стране должны быть сформированы таким образом, чтобы неуплата или несвоевременная уплата налогов были менее выгодны плательщику, чем своевременное и честное выполнение обязательств перед бюджетом.

Во-вторых, обеспечение равномерного распределения налоговой нагрузки, которого можно достичь с помощью более детальной дифференциации ставок налога на доходы физических лиц в соответствии с получаемыми доходами, дифференциации ставок налога на прибыль в зависимости от вида деятельности предприятия, регрессивного налогообложения отраслей, которые способствуют развитию научно-технических разработок. Целесообразно

вести дифференцированное налогообложение НДС на отдельные группы товаров, что равнозначно предоставлению налоговых льгот определённым отраслям.

В-третьих, пересмотр существующих льгот, предусмотренных для налогоплательщиков, и сохранение их только в промышленности и сельскохозяйственном производстве, социальной сфере, инвалидам и общественным организациям инвалидов. Ведь некоторые льготы вообще не имеют положительного эффекта и создают проблемы при ведении налогового учёта для налогоплательщиков.

В-четвертых, повышение фискальной эффективности налоговой системы путём создания налоговых условий для легализации теневого сектора экономики, устранения возможностей для минимизации налоговых платежей, усиления ответственности за уклонение от уплаты налогов и коррупции в системе органов государственной власти. Результатом должно стать привлечение средств к налогообложению так называемой «теневой экономики», что позволит увеличить поступления в бюджет.

В-пятых, повышение эффективности системы администрирования налогов с помощью упрощения процедур регистрации и учёта налогоплательщиков, автоматизации процессов анализа налоговых данных, систематизации и накопления информации в разрезе налогоплательщиков, сокращения расходов плательщиков на начисление и уплату налогов.

Список использованных источников

1. Ивашко А. А. Проблемы и направления совершенствования налоговой политики Украины / А. А. Ивашко // Научные записки. Серия «Экономика». – 2011. – Вып. 16. – С. 38-42.
2. Крысоватый А. И. Мониторинг реализации налоговой политики Украины / А. И. Крысоватый // Вестник Терноп. гос. экон. ун-та. – 2011. – № 1. – С. 18-30.
3. Павлова Л. П. Налоги и налогообложение / Л. П. Павлова, Д. Г. Черника. – М.: Инфра-М, 2011. – С. 55-57.
4. Савчук Н. В. Налоговая политика в системе регулирования социально-экономического развития государства / Н. В. Савчук // Научный вестник НЛТУ Украины. – 2012. – Вып. 22.4. – С. 290-295.
5. Череп А. В. Налоговая реформа – реальность и прогнозы / А. В. Череп, В. В. Барабанова // Сборник научных трудов Национального университета государственной налоговой службы Украины. – 2011. – № 1. – С. 594-601.

УДК 657

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА, ИХ ГЕНЕЗИС, СОВРЕМЕННОЕ СОДЕРЖАНИЕ

**СЕЛИВАНОВА Ю. В.,
канд. экон. наук, доц. кафедры
«Экономика предприятия» Донецкого
национального университета,
БЕЛЯЕВА Е. Е.,
Донецкий национальный университет**

В статье описана природа и эволюция концептуальных принципов управленческого учёта. Исследовано их современное содержание, обоснована значимость для построения эффективной системы управленческого учёта. Даны рекомендации по реализации концептуальных принципов для информационной поддержки управленческих решений.

Ключевые слова: управленческий учёт; концепции; принципы; управленческие решения; эффективность.

У статті описана сутність і еволюція концептуальних принципів управлінського обліку. Досліджено їх сучасний зміст, обґрунтована значущість для побудови ефективної системи управлінського обліку. Наведені рекомендації щодо реалізації концептуальних засад для інформаційної підтримки управлінських рішень.

Ключові слова: управлінський облік; концепції; принципи; управлінські рішення; ефективність.

Annotation: The article reveals the essence and evolution of the conceptual principles of management accounting. It was investigated their contemporary content, justified the importance for building an effective system of management accounting and provided recommendations on the implementation of the conceptual principles for the information support of management decisions.

Keywords: management accounting; concepts; principles; management solutions; efficiency.

Постановка проблеми. В современных условиях эффективность управления бизнесом определяется качеством информационного обеспечения менеджмента. Мировая практика свидетельствует, что основой надёжного информационного обеспечения служит учётная информация, которая с позиций теории информации, общей теории принятия решений и по мнению бизнес-элиты признана языком бизнеса и предпринимательства, рулевым колесом менеджмента. Проблемы повышения качества учётной информации, актуальные для компаний всех странах мира, решаются созданием эффективной системы управленческого учёта, ориентированной на исследование факторов внутренней и внешней среды, выявление ключевых моментов успеха в бизнесе. Эффективность системы управленческого учёта предопределяется его построением в соответствии с концепцией, опирающейся на арсенал принципов, выработанных международной практикой.

Анализ основных исследований и публикаций. Рассмотрению сущности управленческого учёта, вопросов его методологии, методики и организации посвящены исследования таких зарубежных и отечественных исследователей, как Дж. Арнольд, Р. Аткинсон, Р.С. Каплан, Э. Майер, Ф. Митчелл, Р. Паркер, Т. Скоун, О. И. Аверина, М. А. Вахрушина, С. Ф. Голов, О. В. Ефимова, Т. П. Карпова, М. В. Мельник и др.

Разработкой и совершенствованием методологической основы международного управленческого учёта занимаются ряд влиятельных организаций профессиональной элиты (IFAC, CIMA и др.), подготовивших серию публикаций, которые раскрывают общую философию управленческого учёта, методические подходы к выбору его систем и методов, способов организации. Вместе с тем при всей масштабности опубликованных разработок многомерность существующих на практике проблем построения управленческого учёта требует дальнейших глубоких исследований. Так, в контексте гармонизации и глобализации международной практики управленческого учёта часть его концепций потребовали актуализации в соответствии с динамично протекающими социально-экономическими процессами. В частности, изменяющаяся бизнесовая и экономическая среда, соответственно которой формируется учётно-аналитическая информация, потребовали обновления её методологической основы, воплощённой в концептуальные принципы управленческого учёта. Это обусловило выбор темы данной статьи, засвидетельствовав её актуальность.

Цель настоящего исследования. Целью статьи является исследование генезиса и современного содержания принципов управленческого учёта, выработанных мировой практикой в качестве методологической основы формируемой информации, разработка рекомендаций по их практической реализации.

Изложение основного материала. Исходные положения управленческого учёта, качественные свойства продуцируемой им учётно-аналитической информации закреплены в принципах. Концептуальные принципы представляют собой методологические постулаты, формирующую общую культуру управленческого учёта, обеспечивающую максимальное соответствие его главной цели.

Важность концептуальных принципов состоит в том, что они выступают базисом адекватности всей системы управленческого учёта, фундаментом, на котором формируется его методологическая конструкция – объекты, субъекты, инструментарий. Базируясь на концептуальных принципах, каждая компания формирует конкретный методический

инструментарий управленческого учёта, включая такие его инструменты, как системы и методы разработки информации, обеспечивающие обоснование, принятие управленческих решений и оценку их эффективности. К примеру, наиболее востребованными инструментами управленческого учёта являются: анализ показателей деятельности, бюджетирование, функционально-стоимостный анализ, абсорпшин костинг, стандарт кост, директ кост, CVP-анализ, ABC-анализ и др. Их выбор, равно как и реализация, должны быть подчинены концептуальным подходам, определяющим общую культуру постановки управленческого учёта, а с ней – адекватность продуцируемой управленческой информации, её пригодность, надёжность, что, в конечном итоге, определяет пригодность для обоснования управленческих решений.

Концептуальные принципы управленческого учёта для любой компании базируются на соответствующих международных и национальных регуляторах. Экономический субъект при построении своей системы управленческого учёта должен опираться на концептуальные принципы, реализуя их в учётной политике с проекцией на собственные информационные потребности, масштабы и специфику бизнеса, квалификацию персонала и др. Концептуальные принципы управленческого учёта и обусловленный ими методологический инструментарий стали продуктом продолжительной эволюции. В ходе эволюционного процесса сформировалась современная философия управленческого учёта, сконцентрированная в международных и национальных регламентах.

Хотя методология управленческого учёта жёстко не стандартизирована, его принципы и методы разрабатываются как национальными, так и международными организациями профессиональных бухгалтеров. В их числе – Международная Федерация бухгалтеров (IFAC), Институт управленческого учёта США (The Chartered Institute of Management Accountants, CIMA), Американский институт дипломированных общественных бухгалтеров (The American Institute of Certified Public Accountants, AICPA) и др.

Существенным вкладом Международной федерации бухгалтеров (IFAC) в международную методологию управленческого учёта в целом, в развитие его концепции и принципов является специальная публикация – Концептуальная основа управленческого учёта.

В этом документе рассмотрены 4 категории концепций:

- концепции, связанные с функцией;
- концепции, связанные с использованием результатов;
- концепции, связанные с процессом и технологией;
- концепции, связанные с потенциалом функции.

Первая группа концепций описывает функцию управленческого учёта с точки зрения её ориентации на производительность ресурсов, создания стоимости, хозяйственные процессы, командные действия.

Вторая группа концепций связана с использованием результатов осуществления функций управленческого учёта – с точки зрения подотчётности, результативности и сравнения с эталоном.

Третья группа концепций объясняет связь управленческого учёта с другими процессами управления и служит руководством для разработки технологий, которые используются в управленческом учёте.

Четвёртая группа концепций рассматривает потенциал, необходимый для эффективного выполнения функций управленческого учёта с позиций концепции непрерывного совершенствования, творческих возможностей и критического сознания.

Названные концепции взаимосвязаны и в совокупности составляют концептуальную почву управленческого учёта. Существенно, что концептуальная основа была разработана с учётом наилучшей международной практики. Поэтому рекомендуется использовать её как руководство для разработки и оценки системы управленческого учёта на конкретном предприятии.

В октябре 2014 года CIMA и AICPA опубликована Хартия «Международные принципы управленческого учёта: улучшаем бизнес путём повышения эффективности» [1]. Оценивая её значимость, профессор Калифорнийского университета Шеннон Андерсен охарактеризовал её как важный шаг в разработке системы, определяющей центральное место управленческого учёта и инструментов управления в процессе создания стоимости [2].

В декларируемых Хартией принципах (табл. 1) определены ценности и качества, представляющие собой эталон управленческой отчётности в мировом масштабе. Они содержат рекомендации по подготовке необходимой информации, моделированию процесса создания стоимости, разработке результативных сообщений и формированию профессиональных ценностей специалистов по управленческому учёту.

Таблица 1

**Международные принципы управленческого учёта,
декларируемые хартией СИМА и АICPA, их характеристика**

<i>Принцип</i>	<i>Цель принципа</i>	<i>Содержание принципа</i>	<i>Результат</i>
1. Коммуникация обеспечивает понимание того, что действительно значимо	Управление обоснованными решениями в области стратегии и контроль их выполнения на всех уровнях	Для оказания помощи в создании комплексного подхода к решению вопросов относительно управленческого учёта	Влияние (англ. – Influence)
2. Релевантность информации	Оказание помощи в определении релевантной информации для обдумывания стратегии и тактики	Руководство по сбору необходимой информации из внутренних и внешних источников	Релевантность (англ. – Relevance)
3. Анализ влияния факторов на стоимость	Помощь в моделировании сценариев связи между поступлением ресурсов и результатом	Помощь в моделировании сценариев с целью выявления их влияния на создание и сохранение стоимости	Значение (англ. – Value)
4. Надлежащее управление ведёт к доверию	Оказание помощи в активном управлении отношениями и ресурсами с целью защиты репутации и авторитета компании	Подотчётность и контроль делает процесс принятия решений более объективным. Баланс краткосрочных интересов и долгосрочной перспективы повышает авторитет и доверие к ней	Доверие (англ. – Trust)

Исследованием установлено, что на сегодняшний день хартия «Международные принципы управленческого учёта: улучшаем бизнес путём повышения эффективности» является наиболее актуальным правовым документом в сфере концепций управленческого учёта. Проведённое исследование даёт основание утверждать, что принципы, декларируемые хартией, являются объективным следствием эволюционного развития концептуальной основы управленческого учёта, изложенной в упомянутой выше специальной публикации Международной федерации бухгалтеров – Концептуальная основа управленческого учёта.

Кроме того, Международной федерацией бухгалтеров (IFAC) разработана система нормативов по практике международного управленческого учёта и нормативы по исследованиям. Система разработанных IFAC нормативов по практике международного управленческого учёта (разработано 7, действуют 6) и нормативов по исследованиям в его области (разработано 12, действуют – 10) содержит рекомендации относительно гармонизации методов и приёмов управленческого учёта.

В числе наиболее значимых национальных разработок концепции управленческого учёта считаем необходимым отметить французские и американские регулятивы. Так, наиболее детальная национальная методическая проработка концептуальных принципов, методических приёмов и проблем организации управленческого учёта на национальном уровне содержится в пяти главах третьего титула французского Национального плана счетов (PCG), разработанного Национальным советом по бухгалтерскому учёту. Глава *A* посвящена понятийному аппарату (раскрывает такие учётные категории, как управленческий учёт, цены, продукция, затраты, расходы), в ней определены цели управленческого учёта, изложена процедура отбора затрат для анализа в зависимости от видов деятельности предприятия, показана взаимосвязь управленческого и финансового учёта. В главе *B* описаны концептуальные основы и сфера

применения экономического анализа, дана функциональная классификация центров затрат. Глава *C* содержат рекомендации по использованию счетов IX класса, предназначенных для управленческого учёта. Глава *D* раскрывает подходы к выделению видов деятельности, выявлению центров прибыли и определению себестоимости, учёту запасов. В ней показаны различия учёта затрат в финансовом и управленческом учёте, порядок корректировки затрат в связи с отклонениями фактических показателей от нормативных. В главе *E* проиллюстрирован механизм контрольных функций управленческого учёта, его роль в принятии решений, изложены концептуальные подходы к выделению различных типов затрат, к учёту на основе стандартных затрат, к бюджетированию.

Не менее основательно выполнена разработка концепции управленческого учёта в Положениях по управленческому учёту (Statement of Management Accounting – SMA), разработанных Институтом управленческого учёта США (The Chartered Institute of Management Accountants, CIMA). Таких Положений более 60, в т. ч. следующие принципиально важные для формирования концепции управленческого учёта:

SMA 1A Определение управленческого учёта

SMA 1B Цели управленческого учёта

SMA1C Стандарты этического поведения специалистов по управленческому учёту

SMA 4B Распределение затрат на обслуживание и управление

SMA 4C Определение и измерение затрат на прямой труд

SMA 4E Определение и измерение затрат прямых материальных затрат

SMA 4G Учёт непрямых производственных затрат

SMA 4T Внедрение калькулирования на основе деятельности

SMA 4U Разработка комплексных показателей результатов деятельности

SMA 4FF Внедрение целевого калькулирования

SMA 4GG Инструменты и методы внедрения целевого калькулирования

SMA 4KK Внедрение основ «бережливого» производства

SMA 5A Оценка контролируемости относительно эффективности

SMA5B Основы представления отчётной информации руководству.

Бесспорно, что при многообразии концептуальных подходов и адаптации концепции к потребностям конкретного субъекта встаёт вопрос выбора. Правило «золотой середины» в этом случае вряд ли целесообразно, т. к. выбор принципа – это тот случай, о котором Эриан Шульц сказал, что середина не всегда золотая [4]. В связи с этим по результатам систематизации подходов к развитию концепции управленческого учёта и опыта её адаптации на макро- и микроуровнях рекомендуем следующие меры:

- создать профессиональное сообщество по проблемам управленческого учёта (подобно CIMA);

- создать экспертно-консультационный совет по проблемам управленческого учёта (при Минфине);

- разработать концепцию развития управленческого учёта, которая должна содержать описание принципов и методологического инструментария, вариантов организации управленческого учёта;

- пересмотреть имеющиеся отраслевые методики по планированию, учёту и калькулированию себестоимости продукции в важнейших отраслях экономики.

Выводы. Система управленческого учёта является важной составляющей системы управления компанией. Она обеспечивает информационную поддержку управленческих решений. Для того, чтобы такая поддержка была надёжной, формирование учётной политики в части объектов, субъектов и методического инструментария управленческого учёта должно опираться на гармоничную концепцию. Её основой выступают концептуальные принципы управленческого учёта.

Уточнение и развитие категории концептуальных принципов, глубокое раскрытие их содержания, формирующее культуру управленческого учёта, способствует развитию теоретико-методологических представлений, совершенствованию современной концепции управленческого учёта. Существующую концептуальную почву управленческого учёта составляют международные регулятивы (хартия CIMA и AICPA «Международные принципы управленческого учёта: улучшаем бизнес путём повышения эффективности», Концептуальная основа управленческого учёта, система нормативов по практике международного

управленческого учёта и нормативы по исследованиям) и национальные разработки (SMA, третий титул PCG и др.).

Рекомендуется использовать их в качестве руководства для разработки и оценки системы управленческого учёта на конкретном предприятии, поскольку концепция управленческого учёта, воплощённая в его принципах, позволяет использовать её и в теории, и в практике формирования политики управленческого учёта, направленной на рост потребительских качеств учётной информации на всех уровнях управления. Сама же концепция управленческого учёта должна развиваться, чтобы соответствовать изменяющимся реалиям бизнеса, для чего предложен комплекс мер.

Список использованных источников

1. Global Management Accountant Principles. Effective management accounting: Improving decisions and building successful organisations. – London: The Chartered Institute of Management Accountants, 2014. – 54 p.

2. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://economix.in.ua/books/konspekti/1/-upravluchet/13/13.php>

3. Концепции и принципы управленческого учёта: методические рекомендации. – М., 2013 // Internet resource: <http://www.cma.org.ru>

4. Электронный ресурс. – Режим доступа: http://aphorism/author/shults_erian

УДК 657.6(075.8)

СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА ЦЕЛИ АУДИТА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ И СОДЕРЖАНИЕ ЕГО ПРОДУКТА НА ВЫХОДЕ

**СИДЮК О. В.,
канд. экон. наук, доцент
Донецкого национального
университета**

В статье раскрыта проблема необходимости усиления позиций аудита путём реконструкции его цели и методологии проведения с учётом сложившихся ожиданий пользователей финансовой отчётности и общества в целом.

Ключевые слова: аудит финансовой отчётности; цели аудита; методология; мошенничество; кризис; реформирование.

У статті розкрита проблема необхідності посилення позицій аудиту шляхом реконструкції його мети і методології проведення з урахуванням очікувань, що склалися у користувачів фінансової звітності і суспільства в цілому.

Ключові слова: аудит фінансової звітності; мета аудиту; методологія; шахрайство; криза; реформування.

In the article the problem of necessity of strengthening of positions of audit is exposed by the reconstruction of his aim and methodology of realization taking into account the folded expectations of users of the financial reporting and society on the whole.

Keywords: audit of the financial reporting; aim of audit; methodology; swindle; crisis; reformation.

Постановка проблемы. Предметом научных дискуссий в последнее время становятся цель аудита и содержание его продукта на выходе. Необходимость их переосмысления прямо или косвенно связывают с экономическими кризисами и крупными корпоративными

скандалами, а также чётко обозначившимися проблемами современного аудита, среди которых важную роль играют морально-этические и профессиональные факторы.

Анализ последних исследований и публикаций. Аудит сейчас воспринимается пользователями финансовой отчётности как метод надёжного распознавания мошенничества или приближающегося банкротства. Связывая эффективность аудита с задачей выявления мошенничества, некоторые учёные высказываются за трансформацию этой задачи в новое направление аудиторской деятельности [1, с. 20]. Повышение степени доверия к аудиту видится также в расширении перечня задач, которые будут касаться гарантий аудита в отношении экономической эффективности и финансовой устойчивости предприятий [2, с. 31]. В направлении возможного расширения функций аудита высказалась Ассоциация присяжных сертифицированных бухгалтеров. В опубликованном ею отчёте по итогам проведённого исследования и дискуссии о ценности аудита и его будущего указано на необходимость подумать о дополнительном включении в состав функций аудита проверку и предоставление заключения по поводу внутреннего контроля компании, управления рисками, руководства и даже бизнес-модели [3].

Таким образом, имеет место стремление наполнить аудит новым содержанием. Вместе с тем аудит прошёл в первом десятилетии XXI века новый серьёзный этап реформирования, результаты которого сейчас подвергаются обстоятельному рассмотрению в профессиональных кругах. Поэтому предложения и предположения в плане тенденции его дальнейшего развития могут быть понятны только после детального рассмотрения пути, по которому двигалась теория и практика аудита к современному взгляду на его цель, природу и профессиональную ответственность аудитора в отношении мошенничества.

Цель работы. Цель работы заключается в анализе существенных изменений в теории и практике аудита, позволяющем обозначить комплексный характер проблемы усиления позиций аудита и направлений её решения.

Изложение основного материала исследования. Анализ развития современного института аудита свидетельствует о том, что на его пути отмечался как рост авторитета аудиторской профессии вплоть до появления миссии действовать в направлении удовлетворения интересов общества, так и кризис доверия к ней. И всегда при этом имел место шаг вперёд в развитии теории и практики аудита. Аудит появился во второй половине XIX века на фоне повторяющихся экономических кризисов и частых банкротств в ответ на возникшую потребность обеспечить контроль качества подотчётной информации, предоставляемой администрацией компаний её собственникам, а великая депрессия 1929-1934 гг. повлияла на аудит таким образом, что от потребности в нём перешли к его обязательности. Этот качественно новый этап развития аудита подтолкнул к мысли о том, что в условиях рыночной экономики любой социальный или экономический кризис повышает общественный интерес к аудиту и способствует росту влияния аудиторской профессии. О таком выводе писал Я.В. Соколов в послесловии к книге «Аудит Монтгомери» [4, с. 536].

До начала XX века цель своих действий в ходе аудиторских проверок аудиторы видели в раскрытии вольных и невольных ошибок, которые могут иметь место в финансовых отчётах. В это время нарабатывались процедуры аудиторской проверки по существу. Несмотря на то, что до великой депрессии имели место кризисы международного масштаба (1907 г., 1914 г., 1920-1922 гг.), каких-либо серьёзных претензий к аудиту не высказывалось, документов, определяющих ответственность аудиторов за обнаружение ошибок, не существовало, да и о первых судебных разбирательствах в специальной литературе говорится вскользь.

В начале XX века постепенно меняется понимание цели аудита и, по сути, формулируется её современная трактовка. Целью аудита становится «выяснение фактических финансовых условий и величины доходов предприятия в интересах собственников, пользователей, банкиров и других инвесторов» [4, с. 532]. Однако в Великобритании её не сразу восприняли, и на практике акцент по-прежнему делался на выявлении фактов мошенничества и ошибок [5]. Неоднозначность в понимании цели аудита отрицательно не отразилась на восприятии профессии во время краха мировых фондовых рынков 1929 г. Наоборот, этот кризис дал новый толчок развитию аудита, при этом пристальное внимание обратили на недостатки применявшейся системы учёта и отчётности, вследствие чего родилась идея о создании стандартов финансовой отчётности. Стандартизация учёта и отчётности, несомненно, положительно сказалась на качестве аудита, поскольку появился общепринятый

критерий проверки при подтверждении достоверности финансовой отчётности. Одновременно в 30-е – 40-е годы прошлого столетия начался процесс разработки аудиторских стандартов. Сообразно цели получают дальнейшее развитие процедуры аудита. Изменение формулировки цели аудита подтолкнуло к восприятию ошибки через её материальность. Обнаружив материальную ошибку, аудитор должен оценить степень её вероятности. И вообще, основой оценки проверяемых финансовых отчётов становится существенная информация, что в конечном итоге и сделает постулат Р. К. Маутца и Х. А. Шарафа «Финансовая отчётность и финансовые данные могут быть проверены» жизненным.

Вопросы качества аудита, его соответствия ожиданиям пользователей финансовых отчётов долгое время не поднимались для обсуждения и не являлись предметом судебных разбирательств. Всё изменилось, начиная с 60-х годов. В обществе появилось понимание ответственности аудиторов, чему во многом способствовали законодательства о ценных бумагах и проводимые реформы в области правовой ответственности за гражданские правонарушения. Число судебных процессов против аудиторов возрастало, однако среди ошибок по предъявленным за 1960-1970 гг. искам не распознанные мошеннические действия клиентов и допущенное мошенничество аудиторов не преобладают [6, с. 90]. Впоследствии именно они окажут главное негативное влияние на профессию.

Громкие банкротства компаний в период глобального кризиса 1973-1976 гг., вызванного обвалом стоимости ценных бумаг, и сопутствующего ему энергетического кризиса из-за спекулятивных операций с ценными бумагами управляющих топливных и энергетических компаний, а также так называемого чёрного понедельника 1987 г., когда обвалился американский фондовый индекс Dow Jones Industrial, повлекли за собой критику аудита. Теперь уже речь шла не только о неспособности аудиторов выявлять злоупотребления и ошибки, но и неспособности предсказывать крах компаний. По сути, в лице аудитора многочисленные пользователи финансовых отчётов намерены были видеть гаранта надёжности компании. Впервые обозначилась разница в представлении о цели аудита профессией и обществом. Период 70-х – 80-х годов воспринимается как некий кризис профессии. Ответом на него послужили организационные мероприятия по обеспечению контроля качества за работой аудиторских фирм, а также практические шаги в области совершенствования нормативной базы, регламентирующей подходы и порядок проведения аудиторских проверок, в том числе элементы внутрифирменного контроля качества. Влияние усиления профессиональной ответственности за выявление незаконных действий клиентов хорошо прослеживается, например, через призму действий аудитора при изучении бизнеса клиента и оценке внутреннего контроля.

Теперь изучение бизнеса клиента предусматривалось проводить как для понимания справедливости применяемых правил учёта, так и для выяснения необычных операций, которые могут быть следствием мошеннических действий. Оценка внутреннего контроля становится необходима не только для планирования и сокращения объёма аудиторских процедур, но и для обнаружения возможных злоупотреблений менеджерами. Надо подчеркнуть, что аудиторы поступили осмотрительно и ситуацию с судебными разбирательствами использовали для корректировки профессиональных стандартов и стандартов профессиональной этики. Меры, принятые по преодолению кризиса аудиторской профессии, находились в плоскости несостоятельности аудита, а, как известно, банкротство компаний может быть вызвано и предпринимательской несостоятельностью. Но как оказалось, пользователи финансовых отчётов предпринимательскую несостоятельность не отличают от несостоятельности аудита и несостоятельность аудита – от аудиторского риска.

Данное положение является важным аргументом в критике утверждения, что экономические кризисы обязательно должны повлечь за собой претензии к аудиту и требуют корректировок аудиторской практики. Возвращаясь к кризисной ситуации в аудите 70-х – 80-х годов, нельзя не обратить внимания на то обстоятельство, что в это время в учётной практике процветал креативный подход в своих худших проявлениях. К концу 80-х годов ситуация с приукрашиванием отчётности вообще начала выходить из-под контроля [7, с. 136-137], а это значительно увеличивало аудиторский риск. Отсюда вывод – преодоление кризиса ожиданий от аудита было невозможно без совершенствования методологии учёта и правил финансовой отчётности.

В 90-е годы особенно остро проявляют себя проблемы нравственности и профессиональной этики как со стороны топ-менеджеров, которые с помощью различных хитроумных механизмов и технологий, пользуясь изъятиями в системе управления, контроля и аудита, занимались перекачиванием благосостояния акционеров в свои карманы, так и со стороны аудиторов. В конце прошлого тысячелетия и начале нынешнего мошенничество со стороны менеджеров приобретает масштабный характер:

- по размеру охвата компаний (в среднем по миру 34 % компаний являются объектами корпоративного мошенничества [1, с. 19]);

- по объёму прямой фальсификации отчётности (например, объём махинаций с финансовой отчётностью фирмы Daewoo Group составил 40,5млрд долл., [8, с. 406-407]);

- по стоимости активов доведённых до банкротства и обанкротившихся компаний (к примеру, активы «World Com» составляли 103 млрд 900 млн долл., «Enron» – 65 млрд 500 млн долл.);

- по величине ущерба акционерам, потере рабочих мест и потере пенсионных накоплений сотрудников обанкротившихся компаний (ущерб от мошенничества в финансовой отчётности, наносимый акционерам по всему миру, составляет 600 млрд долл. в год [9, с. 121]);

- по разрушительной силе последствий для контрагентов (финансовых, товарных кредиторов, страховых компаний);

- по общественному резонансу.

В этом негативную роль сыграли аудиторские фирмы, которые оказались замешанными в сокрытии мошенничества. Практически ко всей пятёрке существовавших в начале века транснациональных аудиторских фирм предъявлялись претензии, связанные с сокрытием мошенничества. Описанные события показали, что весь механизм обеспечения прозрачности и достоверности финансовой отчётности в интересах её пользователей, а не только аудит как его составной элемент, недостаточно совершенен. В улучшении нуждалась система корпоративного управления и управление рисками. В этом плане должны были работать новые законы, нормативные акты, требования к регистрации ценных бумаг на фондовых биржах. Начальный этап создания концептуальной базы управления рисками предусматривал унификацию основных понятий, требований к системе внутреннего контроля предприятий и создание интегрированной концепции внутреннего контроля. В США данной проблемой занимался Комитет спонсорских организаций Комиссия Тредуэя (COSO), которая выпустила в 1992 г. документ «Концептуальные основы внутреннего контроля».

Свои рекомендации по разработке требований к Кодексу корпоративного управления дал основанный Лондонской фондовой биржей Комитет под председательством Э. Кэдбери.

Законом Сарбейнса-Оксли, принятым в 2002 году и подтолкнувшим и Евросоюз к аналогичным действиям, были расширены требования к открытым акционерным обществам по созданию и поддержанию систем внутреннего контроля, возлагая обязанность на руководство компании представлять информацию об эффективности этих систем, а на независимого аудитора – удостоверять предоставленные сведения.

Общепринятым стандартом при выполнении данных требований выступают «Концептуальные основы внутреннего контроля», которые оказались жизненными и вошли в качестве составной части изданного COSO в 2004 г. документа «Концептуальные основы управления рисками организаций». Исходя из данной концепции, управление рисками представления достоверной бухгалтерской отчётности направлено на определение событий, которые могут повлиять на достоверность отчётности, и связанного с этими событиями риска, а также созданием надёжной системы внутреннего контроля.

Вслед и под влиянием изложенных выше обстоятельств, законодательных и нормативных актов в последнее десятилетие в теории и практике аудита произошли существенные изменения. Они затрагивают его методологию, реконструируя цель с учётом мошенничества и в связи с этим перемещая акценты в задачах, внося коррективы в определение риска существенного искажения и уточнения в принципы и правила, по-другому моделируя процесс аудита, привлекая для этого новые процедуры. Нарботка этих изменений проводилась Советом по Международным стандартам аудита и предоставления уверенности в рамках программы Clarity (ясность), которая завершилась в 2009 г.

В первую очередь подчеркнём, что все положения отредактированных и новых стандартов требуется воспринимать через призму единого толкования слова «должен», которое

означает, что на аудиторов и фирму налагается обязательство. Введено понятие риска существенных искажений, вызванного недобросовестными действиями (мошенничеством) или ошибкой, на которое акцентируется внимание при определении аудиторского риска. Поставлена задача – понять природу возникновения существенных искажений и идентифицировать их.

Теперь поиск зон риска должен проходить в следующей логике приоритетов: наблюдение за людьми, контролирующими систему, наблюдение за системами, которые контролируют операции. Появились новые процедуры оценки риска и аудиторские процедуры после оценки риска существенных искажений. Получил разъяснение термин «профессиональное суждение», и в части его применения перешли от необходимости к требованию, расширена трактовка профессионального скептицизма. В изменённых Международных стандартах аудита на первый план выдвигается мошенничество и наряду с ошибками рассматривается как один из основных источников искажений отчётности, что существенным образом повлияло на методологический подход к аудиту отчётности и, соответственно, на требования к аудиторам в отношении их профессиональной ответственности. Теперь подчёркивается, что аудитор несёт ответственность за получение разумной уверенности в том, что финансовая отчётность в целом не содержит существенных искажений, возникших в результате мошенничества или ошибки.

Усиление позиций аудита является комплексной проблемой, и поиск путей укрепления общественного доверия к аудиту необходимо продолжать при доказанной потребности в нём. Финансово-экономический кризис (2008 г.), показал, что нормальное функционирование современной рыночной экономики невозможно без активного государственного регулирования, более того – в период кризиса без государственной поддержки не могут обойтись, в первую очередь, крупные финансовые структуры и корпоративные предприятия. В этой связи аудит может стать катализатором вмешательства правительства или регуляторов рынка в сектора экономики, где присутствуют очевидные риски, и представить доказательства по вопросам, от которых зависит непрерывность деятельности субъекта хозяйствования. Это серьёзный и неоспоримый аргумент в пользу потребности в аудите.

Судя по содержанию аналитического отчёта АССА «Подтверждение ценности аудита», в направлении совершенствования аудита предлагается вменить ему функцию проверки и предоставления официального заключения по вопросам внутреннего контроля, управления рисками и даже бизнес-модели. Относительно публикации по бизнес-моделям, на наш взгляд, не всё так однозначно, поэтому у данного вопроса есть критики. Подготовка отчётов по управлению рисками и внутреннему контролю уже практикуется аудиторскими компаниями большой четвёрки, то есть здесь есть наработанный опыт.

Выводы. Проведённое исследование позволяет сделать следующие выводы:

- профессия на всём пути своего развития стремилась усилить позиции аудита путём корректировки целей, стандартизации принципов и правил, развития профессиональной этики, разработки механизма контроля качества;

- усложнение методологии аудита происходит под влиянием изменяющихся условий хозяйствования, совершенствования технологии управления бизнесом, появления сложных бизнес структур;

- поиск путей укрепления общественного доверия к аудиту необходимо продолжать при доказанной потребности в нём, поскольку потребности и полезности имеют прямую и обратную зависимость;

- преодоление кризиса ожиданий от аудита невозможно без совершенствования всей логистической цепочки представления отчётности, и в частности, методологии учёта и правил финансовой отчётности, приводя их в соответствие с нововведениями в технологии, методах ведения предпринимательской деятельности, с расширением перечня инструментов финансового рынка, сужением круга доступных вариантов, позволяющих корректировать данные, снижая их надёжность;

- не все ожидания пользователей от аудита финансовой отчётности являются имманентными природе аудита, поэтому любые предложения, направленные на рост ценности аудита, должны учитывать факт невозможности со стороны аудита дать абсолютные гарантии жизнедеятельности компании в будущем и соблюдения баланса интересов компании как субъекта агрессивной конкурентной среды и многочисленных пользователей отчётности.

Список использованных источников

1. Штефан М. А. Аудит мошенничества: понятие и сущность / М. А. Штефан., Д. А. Быкова // Международный бухгалтерский учёт. – 2012. – № 40. – С. 19-27.
2. Утяшев И. З. Мировой экономический кризис и современный аудит / И. З. Утяшев // Вестник БИСТ. – 2010. – № 4. – С. 20-35.
3. Управление рисками организаций / Комитет спонсорский организаций Комиссии Тредвея (COSO) / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.coso.org.documents/-COSO-ERM-Executi>
4. Аудит Монтгомери / Ф. Л. Дефлиз, Г. Р. Дженик, В. М. О'Рейлли, М. Б. Хирш; под ред. Я. В. Соколова; пер. с англ. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 542 с.
5. Котов В. В. Выявление мошенничества как одна из задач аудита / В. В. Котов / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.allbocs.ru/zakons/index.phpfrom/8851>
6. Робертсон Дж. Аудит / Джек К. Робертсон; пер. с англ. – М.: KPMG, Аудиторская фирма «Контакт», 1993. – 496 с.
7. Мэтьюс М. Р. Теория бухгалтерского учёта / М. Р. Мэтьюс, М. Х. Б. Перера; под ред. Я. В. Соколова, И. А. Смирновой; пер. с англ. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 663 с.
8. Бухгалтерский учёт и аудит: современная теория и практика / СПбГУ, экон. факультет; под ред. Я. В. Соколова и Т. О. Терентьевой. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2010. – 438 с.
9. Брюханов М. Ю. Экономическая природа фальсификации финансовой отчётности / М. Ю. Брюханов // Вестник Финансовой академии. – 2008. – № 1. – С. 121-130.
10. Аналитический отчёт. Подтверждение ценности аудита. АССА, январь 2010 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www2.accaglobal.com/documents/rus-pp-rva-pdf>

УДК 330.46**МОДЕЛЬ РИСКА ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ ПРИ СЛУЧАЙНОМ СПРОСЕ НА ТОВАРЫ И УСЛУГИ**

СТЕШЕНКО И. В.,
канд. экон. наук, доцент кафедры
информационных технологий
Донецкого государственного
университета управления

В статье получена новая модель расчёта риска денежной массы. Модель базируется на законе денежного обращения, в котором спрос на товары и услуги представлен в виде случайной величины.

Ключевые слова: денежный оборот; денежная масса; модель; случайная величина; финансы.

У статті отримана нова модель розрахунку ризику грошової маси. Модель базується на законі грошового звернення, в якому попит на товари і послуги представлений у вигляді випадкової величини.

Ключові слова: грошовий зворот; грошова маса; модель; випадкова величина; фінанси.

The new model of calculation of risk of amount of money is got in the article. A model is based on the law of money circulation in which demand for goods and services is presented as a casual size.

Keywords: money supply; amount of money; model; random variable; finances.

Постановка проблемы. Экономической основой денежного оборота является процесс общественного воспроизводства. Благодаря этому денежный оборот представляет собой

непрерывный процесс перемещения денег между отдельными его субъектами. Экономические субъекты хозяйствования постоянно получают денежные доходы от реализации принадлежащих им ресурсов или произведённых ими продуктов, тратят или хранят их, что вызывает соответствующие денежные потоки и тем самым влияет на жизненно важные процессы в обществе. Совокупный денежный оборот обслуживается за счёт имеющейся в обороте денежной массы, то есть тех денег, которые есть в распоряжении отдельных экономических субъектов хозяйствования. Поэтому исследования, связанные с изучением денежной массы, синхронизацией денежных потоков с помощью воздействия на факторы, которые влияют на их формирование, являются актуальными в настоящее время. Для этого необходимо разработать принципиально новую систему управления денежными потоками между субъектами хозяйственной деятельности, основанную на накопленном зарубежном и отечественном опыте.

Анализ последних исследований и публикаций. В последнее время опубликовано много работ, связанных с рассмотрением различных проблем, касающихся совокупного денежного оборота. Отдельные вопросы управления денежными потоками рассмотрены в работах Бланка И. А. [1], Литовских А. М. [2], Нешиной А. С. [3], Поляка Г. Б. [4], Стоянова Е. С. [5], Боди Зви, Мертона Роберта К. [6], Маршалла Джона Ф., Бансал Випула К. [7]. Однако вопросы движения денежных потоков между экономическими субъектами хозяйствования, в которых учитывались бы случайные характеристики совокупного денежного оборота в условиях нестабильной экономики, изучены ещё недостаточно.

Цель исследования. Получить новую модель расчёта риска денежной массы, которая бы учитывала такую стохастико-динамическую случайную характеристику совокупного денежного оборота, как спрос на определённые виды товаров и услуг.

Основной материал исследования. Пусть $s(t)$ – спрос на определённые виды товаров и услуг. Динамику спроса на определённые виды товаров и услуг на рынке запишем в виде [8]:

$$d s(t) = (\alpha(t) + \beta(t)s(t))dt + (\gamma(t) + \delta(t)s(t))dw(t) \quad (1)$$

При отрицательном спросе на товары и услуги, т.е. $s(t) < 0$, значение $\gamma(t)$ в формуле (1) равняется нулю, т.е. $\gamma(t) = 0$, поэтому формулу (1) перепишем в виде:

$$d s(t) = (\alpha(t) + \beta(t)s(t))dt + \delta(t)s(t)dw(t) \quad (2)$$

Введём обозначения в формуле (2). Пусть

$$\alpha(t) = \alpha_j, \quad \beta(t) = \beta_j, \quad \delta(t) = \delta_j, \quad s(t) = s_j(t),$$

где $\alpha_j, \beta_j, \delta_j$ – заданные числа, j – определённые виды товаров и услуг, тогда формулу (2) перепишем в виде:

$$d s_j(t) = (\alpha_j + \beta_j s_j(t))dt + \delta_j s_j(t)dw(t) \quad (3)$$

Риск на спрос товаров и услуг будет равен:

$$D s_j(t) = M s_j^2(t) - (M s_j(t))^2 \quad (4)$$

Математическое ожидание от динамики спроса на определённые виды товаров и услуг можно записать в виде:

$$M d s_j(t) = d M s_j(t) = (\alpha_j + \beta_j M s_j(t))dt \quad (5)$$

Обозначим через $m_j(t) = M s_j(t)$, тогда запишем:

$$d m_j(t) = (\alpha_j + \beta_j m_j(t))dt \quad (6)$$

Из формулы (6) получим:

$$m_j(t) = \left(s_j^0 + \frac{\alpha_j}{\beta_j} \right) e^{\beta_j t} - \frac{\alpha_j}{\beta_j} \quad (7)$$

В формуле (4) величину $(M s_j(t))^2$ запишем в виде:

$$\left(M s_j(t) \right)^2 = m_j^2(t) = \left(\left(s_j^0 + \frac{\alpha_j}{\beta_j} \right) e^{\beta_j t} - \frac{\alpha_j}{\beta_j} \right)^2 \quad (8)$$

Рассчитаем величину $M s_j^2(t)$ в формуле (4). По формуле Ито имеем:

$$\begin{aligned}
d s_j^2(t) &= 2s_j(t) \cdot (\alpha_j + \beta_j s_j(t))dt + \frac{1}{2} \cdot 2\delta_j^2 s_j^2(t)dt + 2s_j(t) \cdot \delta_j s_j(t)dw(t) = \\
&= (2\alpha_j s_j(t) + 2\beta_j s_j^2(t) + \delta_j^2 s_j^2(t))dt + 2s_j^2(t) \cdot \delta_j dw(t)
\end{aligned}$$

Математическое ожидание от динамики спроса в квадрате будет равно:

$$d Ms_j^2(t) = (2\alpha_j m_j(t) + 2\beta_j Ms_j^2(t) + \delta_j^2 Ms_j^2(t))dt \quad (9)$$

Обозначим через $y_j(t) = Ms_j^2(t)$, тогда:

$$\begin{aligned}
d y_j(t) &= (2\alpha_j m_j(t) + (2\beta_j + \delta_j^2)y_j(t))dt \\
\frac{d y_j(t)}{dt} &= 2\alpha_j m_j(t) + (2\beta_j + \delta_j^2)y_j(t) \\
\frac{d y_j(t)}{dt} - (2\beta_j + \delta_j^2)y_j(t) &= 2\alpha_j m_j(t) \quad (10)
\end{aligned}$$

Умножим левую и правую части формулы (10) на $e^{-(2\beta_j + \delta_j^2)t}$, получим:

$$\frac{d}{dt} (e^{-(2\beta_j + \delta_j^2)t} y_j(t)) = 2\alpha_j m_j(t) e^{-(2\beta_j + \delta_j^2)t} \quad (11)$$

Проинтегрируем левую и правую части формулы (11) от 0 до t, получим:

$$\begin{aligned}
\int_0^t \frac{d}{ds} (e^{-(2\beta_j + \delta_j^2)s} y_j(s)) ds &= \int_0^t 2\alpha_j m_j(s) e^{-(2\beta_j + \delta_j^2)s} ds \\
e^{-(2\beta_j + \delta_j^2)t} y_j(t) - y_j(0) &= 2\alpha_j \int_0^t m_j(s) e^{-(2\beta_j + \delta_j^2)s} ds
\end{aligned}$$

Обозначим через $y_j(0) = s_j^{2(0)}$, тогда:

$$y_j(t) = e^{(2\beta_j + \delta_j^2)t} s_j^{2(0)} + e^{(2\beta_j + \delta_j^2)t} \cdot 2\alpha_j \int_0^t m_j(s) e^{-(2\beta_j + \delta_j^2)s} ds$$

Подставим вместо $y_j(t) = Ms_j^2(t)$ и $m_j(t) = (s_j^{(0)} + \frac{\alpha_j}{\beta_j})e^{\beta_j t} - \frac{\alpha_j}{\beta_j}$, получим:

$$\begin{aligned}
Ms_j^2(t) &= e^{(2\beta_j + \delta_j^2)t} s_j^{2(0)} + \\
&+ e^{(2\beta_j + \delta_j^2)t} \cdot 2\alpha_j \int_0^t ((s_j^{(0)} + \frac{\alpha_j}{\beta_j})e^{\beta_j s} - \frac{\alpha_j}{\beta_j}) e^{-(2\beta_j + \delta_j^2)s} ds \quad (12)
\end{aligned}$$

Вычислим интеграл в формуле (12), получим:

$$\int_0^t ((s_j^{(0)} + \frac{\alpha_j}{\beta_j})e^{\beta_j s} - \frac{\alpha_j}{\beta_j}) e^{-(2\beta_j + \delta_j^2)s} ds =$$

$$\begin{aligned}
&= \int_0^t \left((s_j^{(0)} + \frac{\alpha_j}{\beta_j}) \ell^{\beta_j s} - \frac{\alpha_j}{\beta_j} \right) \ell^{-(2\beta_j + \delta_j^2)s} ds = \\
&= \int_0^t \left(s_j^{(0)} + \frac{\alpha_j}{\beta_j} \right) \ell^{-(\beta_j + \delta_j^2)s} - \frac{\alpha_j}{\beta_j} \ell^{-(2\beta_j + \delta_j^2)s} ds = \\
&= \left\{ s_j^{(0)} + \frac{\alpha_j}{\beta_j} \right\} \cdot \frac{1 - \ell^{-(\beta_j + \delta_j^2)t}}{\beta_j + \delta_j^2} - \frac{\alpha_j}{\beta_j} \frac{1 - \ell^{-(2\beta_j + \delta_j^2)t}}{2\beta_j + \delta_j^2}
\end{aligned} \quad (13)$$

Полученный интеграл (13) подставим в формулу (12), получим:

$$\begin{aligned}
Ms_j^2(t) &= \ell^{(2\beta_j + \delta_j^2)t} s_j^2(0) + \\
&+ \ell^{(2\beta_j + \delta_j^2)t} \cdot 2\alpha_j \cdot \left\{ \left(s_j^{(0)} + \frac{\alpha_j}{\beta_j} \right) \cdot \frac{1 - \ell^{-(\beta_j + \delta_j^2)t}}{\beta_j + \delta_j^2} - \frac{\alpha_j}{\beta_j} \frac{1 - \ell^{-(2\beta_j + \delta_j^2)t}}{2\beta_j + \delta_j^2} \right\}
\end{aligned} \quad (14)$$

Таким образом, риск на спрос товаров и услуг будет равен:

$$\begin{aligned}
Ds_j(t) &= \ell^{(2\beta_j + \delta_j^2)t} s_j^2(0) + \\
&+ \ell^{(2\beta_j + \delta_j^2)t} \cdot 2\alpha_j \cdot \left\{ \left(s_j^{(0)} + \frac{\alpha_j}{\beta_j} \right) \cdot \frac{1 - \ell^{-(\beta_j + \delta_j^2)t}}{\beta_j + \delta_j^2} - \frac{\alpha_j}{\beta_j} \frac{1 - \ell^{-(2\beta_j + \delta_j^2)t}}{2\beta_j + \delta_j^2} \right\} - \\
&- \left\{ \left(s_j^{(0)} + \frac{\alpha_j}{\beta_j} \right) \ell^{\beta_j t} - \frac{\alpha_j}{\beta_j} \right\}^2
\end{aligned} \quad (15)$$

Пусть количество денег необходимых для обращения на протяжении определенного времени t равно:

$$M_{H_t} = \frac{P_t Q_t}{V_t} + U_t, \quad (16)$$

где:

U_t – дополнительные факторы, которые действуют на денежную массу, вычисляются по формуле:

$$U_t = \frac{-K_t + \Pi_t - ВП_t}{V_t}, \quad (17)$$

где P_t – цена товаров и услуг, которые реализуются за определённый период времени t , $t \in [0, T_k]$,

Q_t – количество товаров и услуг за тот же период t ,

V_t – среднее количество оборотов денежной единицы за тот же период t ,

K_t – сумма продаж товаров и услуг в кредит,

Π_t – общая сумма платежей, срок оплаты которых наступил,

$ВП_t$ – сумма платежей, которые погашаются путем взаимного зачисления долгов.

В денежном обращении участвуют n субъектов хозяйствования.

Представим цену товара и услуг в виде:

$$P_j(t) = a_j s_j(t) + b_j, \quad j = \overline{1, n}, \quad (18)$$

где

$s_j(t)$ – спрос на товары и услуги на рынке;

a_j, b_j – константы.

Количество товаров и услуг за период t представим в виде $Q_j(t) = (q_1, q_2, \dots, q_n)$, тогда в формуле (16), числитель запишем в виде:

$$P_t Q_t = \sum_{j=1}^n P_j(t) Q_j(t) = \sum_{j=1}^n a_j s_j(t) q_j + \sum_{j=1}^n b_j q_j \quad (19)$$

Риск денежной массы будет равен:

$$D(M_n(t)) = \frac{1}{V_t} \sum_{j=1}^n q_j a_j Ds_j(t) + \frac{1}{V_t} \sum_{j=1}^n q_j b_j + \sum_{j=1}^n U_j. \quad (20)$$

Расчёт величины $Ds_j(t)$ в формуле (20) представлен формулой (15).

Выводы. Совокупный денежный оборот представляет собой сложное самостоятельное экономическое явление, которое непосредственно связано с процессом общественного воспроизводства. Это одно из наиболее широких, абстрактных и обобщённых явлений экономической жизни общества. Поэтому необходимо комплексное изучение этого сложного явления.

В этой статье автором была получена модель расчёта риска денежной массы, когда спрос на определённые виды товаров и услуг представлен стохастическим дифференциальным уравнением.

Список использованных источников

1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
2. Литовских А. М. Финансы, денежное обращение и кредит: учебное пособие / А. М. Литовских, И. К. Шевченко. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003. – 135 с.
3. Нешиной А. С. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / А. С. Нешиной. Издательство: Дашков и К, 2013 г. – 640 с.
4. Поляка Г. Б. Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебник / Г. Б. Поляка. Издательство: Юнити-Дана, 2011. – 639 с.
5. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. / Е. С. Стоянова. – М.: Изд-во «Перспектива», 1999. – 656 с.
6. Боди Зви, Мертон Роберт К. Финансы.: Пер. с англ.: учебное пособие / Зви Боди, Роберт К. Мертон. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 592 с.
7. Маршалл Джон Ф., Бансал Випул К. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям: Пер. с англ. / Джон Ф. Маршалл, Випул К. Бансал. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 784 с.
8. Гихман И. И. Теория вероятности / И. И. Гихман, А. В. Скороход, Н. И. Ядренко. – К.: Изд. объединение «Вища школа», Головное изд-во, 1979. – 408 с.

УДК 339.73:339.9+336.71

ПІДХОДИ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ КРИЗИ

ТАРАСОВА О. В.,
канд. екон. наук, доц. кафедри
фінансових послуг та банківської
справи Донецького державного
університету управління

Розглянуто питання сучасного стану державного регулювання банківської діяльності та запропоновано шляхи удосконалення державного регулювання банківської діяльності, спрямованих на забезпечення надійності та стабільності банківської системи відповідно до вимог Базельського комітету.

Ключові слова: державне регулювання; синхронізація; Базельський комітет; шляхи удосконалення; банківська система.

Рассмотрены вопросы современного состояния государственного регулирования банковской деятельности и предложены пути совершенствования государственного регулирования банковской деятельности, направленные на обеспечение надёжности и стабильности банковской системы в соответствии с требованиями Базельского комитета.

Ключевые слова: государственное регулирование; синхронизация; Базельский комитет; пути совершенствования; банковская система.

The problems of the current state of the state regulation of banking activities and the ways of improving the state of banking regulation aimed at ensuring the reliability and stability of the banking system in accordance with the requirements of the Basel Committee.

Keywords: government regulation; synchronization; the Basel Committee; ways to improve; banking system.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Глобальна фінансова криза виявила серйозні недоліки в регулюванні й нагляді за банківською діяльністю та актуалізувала проблему схильності банківського сектора до системного ризику, який підриває стійкість всієї фінансової системи. Зростаюча взаємозалежність учасників фінансового ринку завдяки процесам глобалізації, створенню великих міжбанківських і транснаціональних платіжних систем, появі нових видів банківських інструментів і послуг істотно підвищує можливість неконтрольованого розповсюдження негативних імпульсів між банківськими установами на вітчизняних та міжнародних фінансових ринках. У зв'язку з цим у сучасних умовах відбувається консолідація зусиль банківської міжнародної спільноти у виборі оптимального механізму регулювання банківської діяльності, найбільш адаптивного до глобальних кризових явищ. Усе це приводить до значних структурних зрушень у розвитку банківських систем країн світу. Оскільки банківські системи окремих країн, інтегруючись у світову фінансову систему, відіграють вирішальну інституційну роль у розвитку міжнародних економічних відносин, то такі зміни не могли не привести до відповідних зрушень у розумінні ролі міжнародної банківської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти вдосконалення державного регулювання діяльності банківських установ досліджували наступні науковці: С. А. Айвазян, Л. О. Примостка, О. В. Дзюблюк, В. М. Геєць, Б. Л. Луців, А. Ю. Симановский, А. М. Мороз, А. В. Турбанов та інші.

Метою наукової статті є розробка теоретичних та практичних рекомендацій щодо вдосконалення державного регулювання банківської діяльності в умовах кризи.

Вклад основного матеріалу. Розвиток міжнародної банківської діяльності в умовах глобалізації світової економіки та фінансових ринків зазнає істотних змін у сфері її регулювання й характеризується низьким ступенем передбачуваності і, як наслідок – найбільш жорстким контролем з боку державно-регуляторних структур. Значною мірою це пов'язано з

банківськими кризами, що поєднують різні фактори: економічні, політичні, інституціональні, психологічні та ін.

Фахівці Міжнародного валютного фонду називають дві умови, при збігу яких банківська криза може вважатися системною:

- національна банківська система зіштовхується з великими втратами (непрацюючі кредити становлять близько 20 % або при закритті банків втрачається не менше 20 % сукупних банківських активів);

- бюджетні витрати на реструктуризацію банківської системи перевищують 5 % ВВП [1].

Слід зазначити, що, хоча кожна системна банківська криза по-своєму специфічна, більшість з них мають схожі риси.

По-перше, однією з найбільш гострих ознак будь-якої кризи є вплив коштів клієнтів із рахунків банківських установ і зростаюча паніка серед населення. *По-друге*, відбувається скорочення обсягів банківського кредитування реального сектору економіки й наростання простроченої заборгованості. *По-третє*, збільшується дефіцит ліквідності на міжбанківському ринку, а також знижується довіра до банківського сектору як з боку населення, так і з боку підприємств та іноземних партнерів.

У цих умовах першочерговими завданнями держави стають припинення паніки серед населення, відновлення платіжної системи і мінімізація збитку кредиторів. Саме тому в усіх країнах дійшли висновку, що в період банківських криз втручання держави в регулювання банківської діяльності є вкрай необхідним [2]. Однак перед тим, як розглянути механізм державного регулювання банківської діяльності в умовах кризи, необхідно визначити основні напрями державного регулювання в умовах стабільно працюючої банківської системи.

Державне регулювання банківської діяльності – це система специфічних нормативних правил поведінки, які обмежують банківську активність для мінімізації ризикової діяльності банків.

В економічній літературі виділяють два види банківського регулювання: валютне і пруденційне. Завданням валютного регулювання є проведення розумної грошово-кредитної політики в умовах ринкової економіки, що виступає інструментом досягнення макроекономічних цілей держави. Завдання пруденційного регулювання полягає в забезпеченні стабільності та надійності банків, а також у захисті інтересів їх вкладників.

Пруденційне регулювання має макроекономічний характер через реалізацію його функцій, а саме: превентивної (мінімізація ризикової діяльності банків); захисної (гарантування інтересів вкладників у випадку краху конкретного банку); забезпечувальної (надання центральним банком як кредитором останньої інстанції фінансової підтримки конкретному банку у випадку його кризового стану).

Ключовою функцією пруденційного регулювання банківської діяльності є превентивна функція, тому що вона спрямована на обмеження операцій банків, які мають високий ступінь ризику, з метою зменшення потенційної можливості краху банків і тим самим запобігання кризі банківської системи в цілому. У даному контексті регулятивний вплив держави на банківський сектор економіки передбачає реалізацію таких заходів:

- введення обмежень для суб'єктів економічної діяльності, що бажають зайнятися банківським бізнесом, у формі їх обов'язкової державної реєстрації та ліцензування, які містять цілий ряд жорстких вимог спеціального характеру, адресованих таким суб'єктам;

- формулювання мінімальних економічних стандартів банківської діяльності щодо достатності капіталу, ліквідності та платоспроможності банків, які визначають основні параметри їх функціонування і тим самим стримують їх зайву ризиковану активність;

- здійснення нагляду за відповідністю діяльності банків запропонованим економічним стандартам для контролю за стабільністю й надійністю функціонування банківської системи в цілому [3].

В умовах кризи такі заходи набувають практичної значущості та видозмінюються залежно від ступеня важкості й залученості банківської системи у кризові явища. Механізм державного регулювання банківської діяльності в умовах кризи можна розбити на складові (рис. 1). Розглянемо складові механізми державного регулювання банківської діяльності більш докладно. Отже, аналіз світового антикризового досвіду свідчить, що з панічними настроями вкладників досить успішно вдається справлятися системам страхування депозитів.



Рис. 1. Механізм державного регулювання банківської діяльності в умовах кризи* (* Складено особисто автором)

Протягом останніх 20 років подібні системи були введені в багатьох країнах світу, у тому числі і як реакція на банківські кризи 80-90-х років минулого століття. За даними Міжнародної асоціації страховиків депозитів, на сьогодні системи страхування депозитів діють у 112 країнах світу. Багато в чому завдяки їх ефективній роботі під час поточної кризи, на відміну від минулих років, не застосовувалися такі жорсткі та непопулярні антикризові заходи, як введення мораторію на задоволення вимог кредиторів банків і так звані «банківські канікули» [4]. Основним заходом протидії панічним настроям вкладників у період кризи стало підвищення рівня страхового відшкодування по внесках (табл. 1).

Таблиця 1

Рівень страхового відшкодування по внескам в окремих країнах*

Країна	Страхове відшкодування (у національній валюті, тис.)	
	старе (до кризи 2008 р.)	нове (2014 р.)
США	100	250
Німеччина	20	100
Бельгія	20	100
Великобританія	35	50
Швейцарія	30	100
Швеція	25	100
Португалія	25	100
Іспанія	20	100
Греція	20	100
Польща	23	100
Росія	400	1400
Україна	50	200
Казахстан	700	5000

* Складено на основі джерела [4].

У цілому на економіки США, Великобританії та країн Європи криза вплинула найбільше, у той час як економіки країн Африки, Азії, Латинської Америки і Близького Сходу постраждали значно менше. Однак превентивна політика та процедури, прийняті в зазначених країнах, були схожими. Навіть країни з мінімальним впливом кризи різко підвищили рівень захисту вкладників, ввели гарантії по різних класах активів, підвищили ринкову ліквідність. Так, у США розмір страховки був збільшений зі 100 до 250 тис. дол. У ЄС було ухвалене рішення про підвищення мінімального рівня захисту депозитів у всіх країнах з 20 до 50 тис. євро, а з 31.12.2010 р. – до 100 тис. євро.

Крім того, був скасований механізм франшизи (coinsurance), відповідно до якого допускалася можливість відшкодувати депозити на 90 % [5].

У Росії сума відшкодування по внесках була збільшена з 400 до 1400 тис. руб. для страхових випадків, що настали після 01.10.2008 р. При цьому замість східчастої шкали виплат (тобто франшизи), що залежить від суми внеску, було введено правило, яке передбачає повне відшкодування суми коштів, що не перевищує встановленого законом максимального розміру.

В Україні сума відшкодування по внесках була збільшена з 50 до 200 тис. грн, а в Казахстані – з 700 до 5000 тис. тенге (у сім разів).

Підвищення розміру страхового покриття позитивно вплинуло на настрої громадян і дозволило уникнути паніки серед населення та значного відпливу коштів із банківської системи. Однак у системі страхування внесків є інша – «слабка» сторона. Основною проблемою, пов'язаною з порушенням механізму страхування, може бути порушення ринкових принципів регулювання банківського бізнесу та складна в результаті наявності гарантій з боку держави неадекватна оцінка ризику як комерційними банками, так і їх клієнтами. Для комерційного банку кредит довіри, забезпечуваний державною гарантією, дає можливість працювати з більш низьким рівнем ліквідності (тому що клієнти вважають свої нагромадження захищеними і менш схильні до їх вилучення в період кризи) і разом із тим збільшувати ризикову складову своїх операцій. В англомовній літературі така поведінка банкірів одержала назву *moral hazard*, що в перекладі означає «психологія недобросовісності», або «психологія авантюрного ризику». Небезпека даного явища полягає в тому, що при його поширенні під загрозою опиняється стабільність усієї банківської системи. При цьому більшість клієнтів, покладаючись на гарантію схоронності своїх заощаджень, нехтують потребою ретельного аналізу фінансового стану банків і віддають переваги менш надійним, які пропонують вищий відсоток [5].

Прикладом того, коли надання необмежених гарантій по внесках призвело до зростання макроекономічних ризиків і політичної кризи, може служити Ісландія. У цій країні як превентивний захід, покликаний запобігти «втечі» вкладників із місцевих банків, була встановлена повна гарантія по депозитах. При цьому юридичні та фінансові наслідки даного рішення до кінця перелічені не були. У 2008 р. збанкрутував найбільший ісландський банк *Landsbanki*, що активно залучав внески на ринках інших країн, зокрема у Великобританії та Нідерландах. Загальний обсяг його зобов'язань перед більш ніж півмільйона вкладників склав, близько 6 млрд євро (приблизно 50 % ВВП країни). Оскільки у фонді страхування внесків на той момент було акумульовано лише близько 70 млн євро, то стало очевидним, що проблема одержання вкладниками доступу до своїх заощаджень може бути вирішена тільки за рахунок бюджету, тобто коштів платників податків.

У підсумку питання про виплату компенсацій вкладникам двічі виносилося на всенародні референдуми, на яких виборці проголосували проти визнання державним боргу *Landsbanki* перед вкладниками. Ці референдуми стали світовим прецедентом, оскільки раніше в жодній країні світу виборці не визначали, чи має держава право відмовитися від узятих на себе законодавчих зобов'язань по виплаті страхового відшкодування вкладникам банку-банкрута. Дотепер питання про виплату компенсації залишається до кінця не врегульованим.

Дана проблема виникла також і через зайву концентрацію фінансового капіталу, що спостерігається і в інших країнах світу. У США на частку 25 найбільших фінансових інститутів припадає 57 % сукупних активів. Це досить високий рівень, що зберігається, незважаючи на поступову деконцентрацію (20 років тому ця величина становила 66 %). На частку п'яти найбільших банків у США припадає 23 %, Японії – 24 %, Британії – 38 %, у Російській Федерації – 48 % сукупних активів. Четвірка найбільших китайських держбанків практично повністю контролює банківський сектор КНР.

В умовах кризи державі треба було рятувати великі банки та фінансові компанії, щоб уникнути катастрофічних наслідків для всієї економіки шляхом надання субординованих кредитів. Крім того, для підтримки ліквідності банківської системи центральні банки, у першу чергу Федеральна резервна система США, Європейський центральний банк, вжили заходів щодо вливання ліквідних коштів, а саме – забезпечили продовження строків надання кредитів банків і розширення списку активів, прийнятих як забезпечення. Також був значно розширений список інструментів рефінансування та доступ до них з одночасним збільшенням обсягів, зниженням ставок і подовженням строків кредитування.

До заходів, спрямованих на підвищення ліквідності, також можна віднести компенсаційний механізм міжбанківського кредитування і програми щодо безстанового кредитування, а також механізм усереднення обов'язкових резервів, що дозволяє банківським установам зменшувати суми коштів в обов'язкових резервах на обсяги незнижуваного залишку на своїх кореспондентських рахунках.

На сьогодні не передбачено розподілу повноважень і відповідальності регуляторів різних країн при порятунку великого транснаціонального банку. Зайва концентрація, крім загроз конкурентоспроможності й вільному ринку через монопольне становище великих банків, їх полегшеного доступу до фондирування та інших преференцій, несе ризики неадекватного регулювання. Оскільки надвеликі банки – це банки, що агресивно зростають значною мірою за рахунок інвестиційного сегмента, позиція регуляторів у різних країнах полягає в більш жорсткому їх регулюванні й недопущенні покриття їх ризиків за рахунок платників податків.

Так, відповідно до Базельської угоди у випадку виникнення проблем у системно важливих фінансових інститутах їм рекомендовано зміцнити свій основний капітал понад вимоги Базель II, тобто до 9 %, а також мати резервний буферний капітал 2,5 %. У США, крім цього, у грудні 2011 р. відносно контролю за 30 великими банками й фінансовими компаніями небанківського сектору з активами більш ніж 50 млрд дол. ФРС посилила ліміт кредитної контрагентської заборгованості. Його максимально допустимий рівень знижено до 10 % капіталу першого рівня в шести найбільших банках (з активами понад 500 млрд дол.) і до 25 % – у банках з активами від 50 до 500 млрд дол. [6].

Положення Базельської угоди мають лише рекомендаційний характер, і виконувати чи ні дані умови залежить від рішення державного регулятора банківської діяльності в кожній конкретній країні. Напрями банківського регулювання й нагляду для більшості країн світу є універсальними, і їх можна сформулювати в такий спосіб:

- пруденційне регулювання – розробка й поширення широкого спектра наглядових директив у кредитних організаціях;
- пруденційний нагляд – аналіз фінансового становища, дотримання законодавства та виконання кредитними організаціями встановлених наглядовим органом нормативів і правил, що передбачає документальний нагляд, інспектування;
- ліцензування банківської діяльності;
- кризове управління та фінансове оздоровлення банків, що включає розробку й реалізацію заходів щодо профілактики кризових ситуацій і виконання програм виходу з фінансової кризи (як фактичного, так і передбачуваного), установлення контролю та організація управління неплатоспроможними фінансовими організаціями, що має на увазі їх санірування або банкрутство з мінімальними втратами для клієнтів і вкладників;
- моніторинг фінансової стабільності.

Якісні ефекти від регулювання банківської діяльності значно залежать від архітектури суб'єктів регулювання, нагляду й контролю. Організація нагляду за фінансовим сектором і банківською діяльністю може набувати найрізноманітніших форм через специфіку національних ринків та їх структуру, історичні традиції й інші фактори. Як правило, у більшості країн є чітко виражений опорний орган нагляду за банками – центральні банки європейських держав (Італія, Іспанія, Греція, Ірландія, Нідерланди, Португалія, Словаччина, Чехія та ін.), Банк Росії, Національний банк України тощо.

За даними МВФ, у 80 % випадків банківський нагляд у країнах здійснюється центральними банками, 4 % – Міністерством фінансів, у 20 % – структурами змішаного типу. Останній варіант реалізується, наприклад, у Франції, де нагляд здійснюється спеціально створеним органом – Банківською комісією (*Commission Bancaire*) разом із національним Центральним банком (Банком Франції, *Banque de France*).

Ідею пруденційного нагляду, закріпленого винятково за національними банками, наполегливо підтримує Європейський центральний банк.

З іншого боку, ускладнення й універсалізація фінансових операцій, дифузія фінансових продуктів, кризові явища останніх років підштовхують керівництво багатьох країн до реальних дій щодо створення єдиних незалежних контролюючих органів – так званих мегарегуляторів.

На сьогодні єдині регулятори всіх фінансових ринків та інститутів функціонують більш ніж у 30 країнах із середини 80-х років XX ст. У Японії – це *Financial Supervisory Agency*, у Канаді – *Office of the Superintendent of Financial Institutions*, у Кореї – *Financial Supervisory Commission*, у Швеції – *Swedish Financial Supervisory Authority*, у Фінляндії – *Financial Supervision*, у Сінгапурі – *Monetary Authority of Singapore*, в ОАЕ – Відомство з фінансових послуг, *DFSA*, вони функціонують також в Австрії, Данії.

У Німеччині з 2002 р. створено єдину систему нагляду на ринку фінансових послуг під егідою Федерального управління фінансового нагляду (ФУФН) Німеччини (*Federal Financial Supervisory Authority, BaFin*). ФУФН працює в тісному контакті з німецьким Бундесбанком (*Deutsche Bundesbank*), що де-факто також виконує наглядові функції [1].

Однак, незважаючи на те, що мегарегулятори успішно й незалежно працюють у багатьох країнах, вибір моделі регулювання є індивідуальним для кожної суверенної держави. Якщо центральний банк має надійні гарантії своєї незалежності, тим самим забезпечуючи захист від політизації банківського регулювання, то виділення банківського нагляду із центрального банку недоцільне, особливо в умовах домінування серед форм фінансового посередництва банківської діяльності і при перевазі серед фінансових груп банківських холдингів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Слід зазначити, що незалежність у виборі того або іншого складового державного механізму регулювання банківської діяльності, звичайно ж, є незаперечним правом кожної національної держави. Але, як свідчить світовий досвід, в умовах кризи відбувається консолідація зусиль держав у виборі оптимального механізму регулювання для недопущення банкрутства національних банківських систем і світової банківської системи в цілому.

У зв'язку з цим розглянуті складові механізму державного регулювання банківської діяльності (крім страхування внесків і вибору регулятора) є заходами вимушеними й епізодичними (тільки на момент кризи), і їх застосування в подальшому (після піку кризи) є економічно недоцільним і не сприятиме стабілізації міжнародної банківської діяльності в майбутньому.

Список використаних джерел

1. Айвазян С. А. Выявление системнозначимых финансовых организаций: обзор методологий / С. А. Айвазян, И. К. Андриевская, Р. Конноли, Г. И. Пеникас // Деньги и кредит. – 2011. – № 8. – С. 13-18.
2. Тарасова О. В. Державний механізм регулювання банківської діяльності в умовах кризи / О. В. Тарасова // Інноваційна економіка. – 2012. – № 8 (34) – С. 251-255.
3. Белякова М. В. Механизм регулирования деятельности банковских институтов [Электронный ресурс] / М. В. Белякова. – Режим доступа: http://www.morvesti.ru/archiveTDR/element.php?IBLOCK_ID=66&SECTION_ID=1390&ELEMENT_ID=4127
4. Симановский А. Ю. Банковская реформа: отдельные аспекты / А. Ю. Симановский // Деньги и кредит. – 2012. – № 8. – С. 6-10.
5. Симановский А. Ю. Кризис и реформа регулирования: отдельные аспекты / А. Ю. Симановский // Деньги и кредит. – 2010. – № 12. – С. 7-15.
6. Турбанов А. В. Антикризисные механизмы в банковской системе / А. В. Турбанов // Деньги и кредит. – 2012. – № 1. – С. 20-23.

УДК 336.02

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

ФИЛИППОВА Ю. А.,
канд. экон. наук, препод. кафедры
финансов Донецкого государственного
университета управления

В статье выявлены особенности обеспечения финансовой безопасности государства в условиях глобализации. Рассмотрены положительные и отрицательные стороны влияния глобализации на финансовую безопасность государства. Определены первоочередные национальные интересы в сфере обеспечения финансовой безопасности государства.

Ключевые слова: глобализация; финансовая безопасность; кризис; финансовая глобализация; национальные интересы.

У статті виявлено особливості забезпечення фінансової безпеки держави в умовах глобалізації. Розглянуто позитивні та негативні сторони впливу глобалізації на фінансову безпеку держави. Визначено першочергові національні інтереси у сфері забезпечення фінансової безпеки держави.

Ключові слова: глобалізація; фінансова безпека; криза; фінансова глобалізація; національні інтереси.

The article reveals peculiarities of financial security of the state in the context of globalization. Considers positive and negative impact of globalization on the financial security of the state. Identify priority national interest in ensuring the financial security of the state.

Keywords: globalization; financial security; crisis; financial globalization; national interests.

Постановка проблемы. Связь с научными и практическими задачами. Начало XXI века характеризуется новым явлением в развитии человечества, отражающим растущую взаимозависимость государств современного мира. Глобализация – это возникновение единого экономического и информационного пространства в общемировом масштабе.

Актуальность статьи обусловлена тем, что процесс глобализации является объективным явлением; игнорировать его влияние на финансовую безопасность государства представляется невозможным. Благодаря формированию коммуникационных потоков и информационных сетей, которые выступают в качестве проявлений информационной сферы глобализации, влияние глобализации ощущается каждым хозяйствующим субъектом экономики современного государства.

Анализ последних исследований и публикаций. Понятие глобализации изучается в многочисленных трудах отечественных (В. Толстых, Ю. М. Осипов, И. П. Фаминский) [1-3] и зарубежных учёных (Р. Робертсон, У. Бек, И. Валлерстайн) [4-6]. Однако проблема определения степени влияния глобализационных процессов на финансовую безопасность государства остаётся недостаточно изученной.

Общая цель. Целью статьи является выявление проблем обеспечения финансовой безопасности государства в условиях глобализации экономического пространства.

Изложение основного материала исследования. Обоснование полученных результатов. Чаще всего ведущие специалисты, экономисты мира отмечают, что глобализация как экономическое понятие вошло в научный оборот в 80-х годах XX века для обозначения масштабности социальных изменений, которые охватывают цивилизацию в целом. При этом внимание акцентируется на социальном процессе, в ходе которого стираются географические границы социальных и культурных систем. В последние годы эта доктрина стала ещё популярнее в связи с тем, как стремительно развивается весь мир и научно-технический прогресс.

В целом, глобализация (от англ. *global* – мировой, всемирный) – это термин, провозглашённый в 1996 г. на Всемирном экономическом форуме в Давосе. В современном представлении глобализация – это целеустремлённое транснациональное, экономическое, финансовое, научно-техническое, социальное, культурное, информационное и политическое влияние ТНК и их конгломератов на деятельность государств, регионов и производственных объединений мира с целью использования их ресурсов, расширения и контроля рыночного пространства, влияющего на развитие человеческого общества и состояние среды его существования.

Следует отметить, что на данном этапе развития общества и экономики в общемировом масштабе наблюдается ситуация, когда проблемы в любом центре глобализации (например, США) приводят к нарушению стабильности развития всей мировой экономической системы. Низкий уровень экономической безопасности национальной экономики приводит к тому, что, при отсутствии серьёзных проблем на внутрисубъективном пространстве, уровень её развития изменяется в результате экономических проблем глобализатора. Соответственно, снижается уровень ВВП, а также показатели большинства отраслей промышленности и покупательная способность населения, а, следовательно, – и уровень жизни населения страны. Поэтому исследование влияния старых и новых парадигм экономической глобализации на обеспечение финансовой безопасности приобретает особенно актуальное значение в условиях распространения кризисных состояний в мировом масштабе.

Глобализм зародился с появлением первых идей о возможностях использования мирового пространства в экономических и других экспансионистских целях, которые стали реализовываться в период больших «географических открытий» XV–XVII вв. и привели к освоению новых торговых путей и колоний, к зарождению мирового рынка. Более заметными процессы глобализации стали во второй половине XIX в. и особенно активизировались в XX в.

На сегодняшний день в мире действуют около 60 тыс. основных (материнских) ТНК и около 600 тыс. их зарубежных филиалов и зависимых фирм. ТНК контролируют около 80 % финансовых потоков, около 50-60 % мирового рынка и внешней торговли. В частности, под таким контролем находятся 90 % мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, лесоматериалов, табака, железной руды и удобрений; 85 % – рынка меди и бокситов; 75-80 % чая, олова, натурального каучука. Экономический потенциал многих ТНК соразмерен с некоторыми государствами. Так, объём продаж ТНК «General Motors» превышает суммарный ВВП таких стран, как Швейцария, Австрия и Швеция [7].

Позитивные и негативные (которые особенно проявились в последние 25-30 лет) особенности развития процессов глобализации систематизированы в табл. 1.

Таблица 1

Характеристика позитивных и негативных сторон глобализации

<i>Позитивные последствия</i>	<i>Негативные последствия</i>
Ускорение научно-технического прогресса в мировых масштабах	Угрожающее разрушение окружающей среды и истощение запасов природных ресурсов
Активизация развития и реализации новых промышленных и информационных технологий	Перенесение экологически загрязнённых ресурсоёмких производств в менее развитые регионы
Повышение качества и снижения цен товаров за счёт конкуренции	Увеличение разрыва между богатыми и бедными странами и людьми
Повышение качества жизни значительной части населения планеты	Установление и использование в целях ТНК глобального контроля над финансами, рынками, научными исследованиями, наукоёмкими технологиями, информацией
Создание единого научного и информационного пространства	–
Усиления международного разделения труда	–

Глобализация радикально изменяет формы организации и управления производством, обществом и потреблением, причём они изменяются как внутри государства, так и на межгосударственном уровне. В таких условиях возможно осуществление соответствующей государственной стратегии, которая должна учитывать многовариантность процессов глобализации и эффект взаимодействия внешних и внутренних факторов. Вхождение в глобальную мировую среду должно происходить на партнёрских принципах и взвешенности относительно оценки последствий внешней финансовой помощи и кредитных обязательств.

Значительное влияние на финансовую безопасность государства оказывают кризисные явления, возникающие в одном государстве и распространяющиеся на другие страны. Рассматривая историю кризисов, можно сделать вывод о том, что причины кризисов – разные, а последствия, как правило, очень схожи, и они влияют не только на государственную экономику, но и в определённой степени – на граждан страны.

Кризис 2007-2009 гг., который потряс мировую экономику, начиная с 2007 года является беспрецедентным по своим размерам и исключительной степени распространения, но в то же время имеет много общего с аналогичными финансовыми катастрофами прошлого. Кризису предшествовал быстрый рост кредитования и цен на активы, низкие премии за риск и развитие «пузырей» в секторе недвижимости. По данным МВФ, мировой ВВП с 1990 года по 2002 год увеличился приблизительно на 42 %, а с 2002 г. по 2007 г. – ещё почти на 34 %. При этом мировые объёмы финансовых активов инвестиционных институтов в 2007 г. превысили мировой ВВП в десять раз [8, с. 38].

Отправной точкой в развитии событий стал ипотечный кризис в США, проявления которого наблюдались ещё в 2006 г. Кризис subprime-кредитования был спровоцирован действиями Федеральной резервной системы США (ФРС), которая излишне снизила процентную ставку, а потом держала её на неадекватно низком уровне, что обусловило рост спроса и цен на недвижимость. На фоне ипотечного бума банки снижали требования к кандидатам, и как следствие – уже в 2006 году сегмент subprime достиг объёма 600 млрд дол. (20 % национального ипотечного рынка) [9, с. 3].

«Детонатором» и точкой отсчёта фазы кризиса, который повлёк за собой глобальное экономическое «охлаждение», следует считать 15 сентября 2008 года, день, когда обанкротился один из крупнейших инвестиционных банков США – «Lehman Brothers». Реакция на информацию относительно банкротства этого банка вызвала мгновенный эффект переоценки рисков.

Падение общей стоимости мирового национального богатства составило 57 трлн дол. США (со 107 трлн до 50 трлн); в октябре 2008 г. мировые фондовые рынки в результате «отлива» инвестиционных ресурсов потеряли приблизительно 5 трлн дол. США. Для сравнения: объём потерь в банковском секторе во всём мире во время кризиса в начале 1990-х годов представлял 200 млрд долларов США.

Таким образом, можно утверждать, что мировые финансово-экономические кризисы постоянно возникают в системе мировых хозяйственных отношений и характеризуются относительно чёткой периодичностью, обусловленной цикличностью экономических процессов. Учитывая это, можно утверждать, что возникновение мировых финансово-экономических кризисов обусловлено целым рядом причин. Разработанная системная характеристика глубинных причин возникновения мировых финансово-банковских кризисов представлена на рис. 1.

Рассмотрим вышеизложенные причины более подробно:

- завершение пятого кондратьевского цикла, начатого в 1980-х гг. открытиями в отрасли информационных технологий. Рынок близок к насыщению и эффект масштабов почти исчерпан, что гарантированно предсказывает изменение технологических укладов из-за кризиса творчески инновационного переупорядочивания системы глобальных производительных сил и соответствующих им экономических отношений;

- наличие глобальных диспропорций в мировом товарно-денежном обращении в результате чрезмерной «долларизации» (наполнение международной экономики долларовой ликвидностью), и как следствие – кредитная экспансия и «сверхкредитование»;

- нарушения базисных воспроизводственных пропорций, которые проявляются в потере связи между реальным ростом эффективности производства, доходов, потребления, и потреблением и накоплением. С середины XX ст. наблюдается тенденция уменьшения части

сбережений при интенсивных темпах роста потребления и спроса за счёт почти неограниченного кредитного бума и доходов будущих периодов;

- обострение кризиса мировой задолженности, что привело к уменьшению роли денег как регулятора экономики;

- наличие территориального дистанционирования центров реального производства и потребления, которое усложнило достижение равновесия спроса и предложения на мировых товарно-ресурсных рынках;

- углубление асимметрии в социальной структуре международной экономики, которое проявилось в обострении противоречий между: мировыми центрами экономического соперничества; национальными экономическими интересами; развитыми странами; странами, которые развиваются, и странами «третьего мира»;

- неадекватность системы глобального регулирования экономики современному уровню экономических вызовов проявилась в отсутствии альтернативных моделей глобального экономического миропонимания и в низкой эффективности действующих механизмов международной координации.



Рис. 1. Причины мирового финансово-экономического кризиса

Таким образом, можно сделать вывод о том, что вышеприведённые глобальные дисбалансы международной экономики и имеющиеся в связи с этим противоречия накапливались в течение последних пятнадцати лет. Ипотечный кризис США стал своего рода катализатором, инициировал обвал «финансовых пирамид» вторичных фондовых инструментов, долговой кризис, волну банкротств финансово-кредитных учреждений сначала в США, а потом и в других странах мира.

В целом угрозы для финансовой безопасности государства, связанные с финансовой глобализацией, можно разделить на две группы:

- 1) угрозы, связанные с неконтролируемостью процессов финансовой глобализации;
- 2) угрозы, связанные с неэффективностью экономической политики национальных государств.

Анализ преимуществ и рисков финансовой глобализации для рынка государства даёт возможность сделать такие выводы:

1. Финансовая глобализация создаёт для национальной экономики важные преимущества, которые заключаются в следующем:

- расширение связей с основными участниками глобального финансового рынка – ТНК и международными финансовыми организациями;
- увеличение объёма инвестиций (которые регулируются, в первую очередь, глобальными ТНК);
- увеличение финансовой помощи со стороны международных финансовых организаций (в частности МВФ);
- увеличение возможности доступа к новым технологиям, в том числе технологий операций на финансовом рынке.

2. Финансовая глобализация создаёт также для национальной экономики серьёзные риски и угрозы, в частности:

- опережающее развитие глобального финансового рынка повышает зависимость стран от изменений на глобальном рынке, а возможности государства влиять на эту зависимость уменьшаются;
- зависимость национального финансового рынка от глобального усиливает процессы вывоза капитала, увеличивает внешний долг и вследствие этого может привести к потере экономического суверенитета государства;
- рост сложности системы глобального финансового рынка повышает общую нестабильность этой системы, а мобильность финансового капитала становится предпосылкой финансовых кризисов, которые из-за взаимосвязи национального и глобального финансовых рынков могут распространяться в национальной экономике.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Финансовая глобализация стимулируется неравномерностью экономического развития и распределения финансовых ресурсов; недостаточностью в большинстве стран собственных ресурсов для покрытия бюджетных дефицитов, проведения социально-экономических превращений, осуществления процессов слияния и поглощения компаний и банков, выполнения долговых обязательств по внутренним и внешним заимствованиям.

Следовательно, в процессе распространения финансовой глобализации появляются предпосылки финансовой нестабильности: изменение валютных режимов; рост объёмов международных потоков капитала, объёмов валютно-обменных операций, увеличения скорости распространения информации; качественные изменения в структуре международных потоков капитала, которые повлекли мобильность капиталов; принадлежность субъектов финансового рынка к разным национальным экономическим системам, что не может не отражаться на финансовой безопасности государства.

Таким образом, первоочередными национальными интересами в сфере обеспечения финансовой безопасности государства являются:

- укрепление финансов субъектов предпринимательства, других юридических лиц и домохозяйств;
- повышение эффективности финансовой системы как регулятора экономических отношений путём разработки соответствующего финансово-экономического законодательства, которое будет регулировать движение международных финансовых потоков, деятельность таможенных и налоговых служб, банковской системы и других финансово-инвестиционных институций, а также защищать финансовую систему от влияния криминальных и террористических группировок; достижение максимальной сбалансированности государственных финансов; усовершенствование налоговой системы, повышение её стимулирующего влияния на развитие производства; разработка эффективной политики управления государственным долгом; проведение валютной политики, которая в состоянии сбалансировать реальный спрос на иностранную валюту с её предложением уравновесить

торговый баланс, способствовать росту конкурентоспособности национальных товаров, рентабельности предприятий, накоплению валютных резервов Центрального банка;

- усовершенствование и развитие денежно-кредитной системы с целью обеспечения денежной массой и кредитами потребностей экономики и населения, поддержка ликвидности и стабильности национальной денежной единицы;

- обеспечение укрепления фондового рынка и его инфраструктуры, развитие институтов общего инвестирования, страховых и пенсионных фондов, выход на международные рынки капиталов;

- осуществление политики доходов, направленной на опережающий рост платёжеспособного спроса населения, преодоления имеющегося в настоящее время искусственного занижения стоимости рабочей силы, а также недопустимо низкого уровня социальных расходов, возобновления стимулирующей функции заработной платы;

- создание эффективной системы управления внешним долгом.

Список использованных источников

1. Толстых В. И. Глобальные вызовы и поиски ответа: социокультурный аспект / В. И. Толстых // Грани глобализации. Трудные вопросы современного развития.– М.: Альпина паблишер, 2003. – С. 364.

2. Осипов Ю. М. Экономическая теория на пороге XXI века – 7. Глобальная экономика. – М.: Юристъ, 2003. – С. 5-23.

3. Глобализация экономики и внешнеэкономические связи России / Под ред. д. э. н., проф. И. П. Фаминского. – М.: Республика, 2004.

4. Robertson R. Globalization: Social Theory and Global Culture / R. Robertson. – SAGE. – 1992. – 224 p.

5. Бек У. Что такое глобализация? / Пер с нем. А. Григорьева и В. Седельника; общая редакция и послесл. А. Филиппова. – М.: Прогресс-Традиция, 2001. – 304 с.

6. Wallerstein I. Globalization or the age of transition? A long-term view of the trajectory of the worldsystem / I. Wallerstein // International Sociology. – V. 15. – 2000. – № 3.

7. Старостенко Г. Г. Національна економіка: навчальний посібник / Г. Г. Старостенко, С. В. Онишко, Т. В. Поснова. – К.: Кондор, 2011. – 429 с.

8. Economic Crisis in Europe: Causes, Consequences and Responses/ Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities European Commission. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ec.europa.eu/economy_finance/publications

9. Mah-Hui L. Old Wine in a New Bottle : Subprime Mortgage Crisis – Causes and Consequences / The Levy Economics Institute of Bard College Working Paper – NY: Annandale-on-Hudson. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1126274

УДК 65.012.34

УПРАВЛЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНЫМИ ПОТОКАМИ В ПРОЦЕССЕ СКЛАДИРОВАНИЯ ПРОДУКЦИИ

БАРЫШНИКОВА Л. П.,
д-р экон. наук, доцент, и. о. зав.
кафедрой маркетинга и логистики
Донецкого государственного
университета управления (ДонГУУ),
ПОПОВА Т. А.,
преподаватель кафедры
маркетинга и логистики ДонГУУ

Статья посвящена вопросам управления материальными потоками в процессе складирования продукции. Представлена интегральная система управления движением материальных потоков. Обосновано использование автоматизированной системы контроля и управления движением товарно-материальными ценностями на основе программного комплекса «Финансовая коллекция», поставляемого харьковской компанией «ЭнТехЭко».

Ключевые слова: материальные потоки; складирование продукции; интегральная система управления; управление товарно-материальными ценностями.

Стаття присвячена питанням управління матеріальними потоками в процесі складування продукції. Представлена інтегральна система управління рухом матеріальних потоків. Обґрунтовано використання автоматизованої системи контролю і управління рухом товарно-матеріальних цінностей на основі програмного комплексу «Фінансова колекція», що поставляється харківською компанією «ЕнТехЕко».

Ключові слова: матеріальні потоки; складування продукції; інтегральна система управління; управління товарно-матеріальними цінностями.

The article is devoted the questions of management financial streams in the process of warehousing products. Integral control system by motion of financial streams is presented. The use of CAS of control and traffic material assets control is grounded on the basis of programmatic complex «Financial collection», supplied the Kharkov company «EnTehEko».

Keywords: financial streams; warehousing products; integral control system; traffic material assets control.

Актуальность темы исследования. Кризисные явления в нашем регионе, связанные с военными действиями, вынуждают экономические субъекты приспосабливаться к жестким условиям хозяйствования. Хозяйственная деятельность любого предприятия сопровождается огромным количеством ресурсных потоков, перемещаемых при закупке, поступлении на переработку сырья и материалов, а также сбыта готовой продукции или предоставления услуг. Как показывает опыт многих российских и зарубежных компаний, использование в управлении предприятием принципов логистики является одним из наиболее результативных способов сокращения затрат и позволяет обеспечить устойчивое положение компании. В связи с этим особое значение приобретает создание таких систем, которые позволяют повысить эффективность управления материальными потоками предприятия.

Состояние разработки проблемы. За последние годы было опубликовано ряд научных трудов по проблемам управления материальными потоками в логистической системе, в частности, такими авторами, как: А. Г. Кальченко, Е. В. Крикавским, В. Е. Николайчуком, Н. Г. Окландер, К. М. Таньковой, А. Н. Тридидом, А. В. Альбековым и др. Но в исследованиях

вышеперечисленных авторов отсутствует единая точка зрения относительно применения логистического подхода к управлению материальными потоками в процессе складирования продукции.

Цель статьи. Методологической основой логистики является процессный подход, который рассматривает логистическую деятельность в виде постепенного выполнения взаимосвязанных действий, которые в совокупности формируют и обеспечивают движение потоков товарно-материальных ценностей от места их первичного возникновения до места необходимого потребления. В связи с этим поставлена задача разработки интегральной системы управления движением материальных потоков.

Основные результаты исследования. Объектом исследования логистики как науки и объектом управления логистики как сферы предпринимательства является система логистических потоков. Принципиальное отличие логистического подхода от предшествующего ему управления движением материальных ресурсов заключается в том, что если раньше объектом управления было определенное скопление отдельных материальных объектов, то при логистическом подходе основным объектом стал поток, то есть множество объектов, воспринимается как единое целое и представляют собой логистическую систему.

Перемещение материальных потоков невозможно без концентрации в определенных местах необходимого количества запасов (материально-технических ресурсов, готовой продукции, товаров и т. п.), для хранения которых используются различные склады. Управлением движения материальных ресурсов на территории складского хозяйства занимается складская логистика. Объектом логистики складирования являются товарно-материальные ценности в процессе их складирования, обработки и упаковки. Перемещение через склад связано с затратами труда, что увеличивает стоимость товара. Поэтому склад нужно рассматривать не изолированно, а как интегрированную составляющую часть логистической цепи. Только такой подход позволит обеспечить успешное выполнение основных функций склада и достижение высокого уровня рентабельности. Объективная необходимость в специально оборудованных местах для содержания запасов существует на всех стадиях движения материального потока. Этим объясняется наличие большого количества различных видов складов.

Организация материальных потоков предусматривает определение параметров траектории перемещения материалов, к которым относятся:

- наименование и количество материальных ресурсов;
- начальная точка (выбор поставщика);
- конечная точка (выбор потребителя);
- время (в какие сроки нужно выполнить заказ и доставить продукцию).

Для того чтобы процессы перемещения в совокупности были бы оптимальными для данной сферы и логистической системы в целом, требуется их качественная организация с помощью логистического подхода, чем должен заниматься менеджер-логист.

Изучение материальных потоков является основой для оптимизации технологических процессов производства, материально-технического обеспечения, транспортировки и сбыта продукции, рационализации документооборота, проектирования производственных, складских и вспомогательных помещений, создания высокоэффективной коммуникационной инфраструктуры и структур управления. На рис. 1 представлена типовая схема движения материальных потоков процесса поставок.

«Выталкивающие» системы способны с помощью микроэлектроники увязать сложный производственный механизм в единое целое и максимально задействовать в производство рабочих и оборудование. Однако в случае резкого изменения спроса использование «выталкивающей» системы приводит к созданию избыточного запаса и «затовариванию» из-за отсутствия возможности «перепланирования» производства для каждой стадии процесса. Параметры «выталкиваемого» процесса на участок материального потока оптимальны настолько, насколько управляющая система в состоянии учесть и оценить все факторы, влияющие на производственную ситуацию на этом участке. Однако чем больше факторов по каждому из многочисленных участков предприятия должна учитывать управляющая система, тем совершеннее и дороже должно быть её программное, информационное и техническое обеспечение.

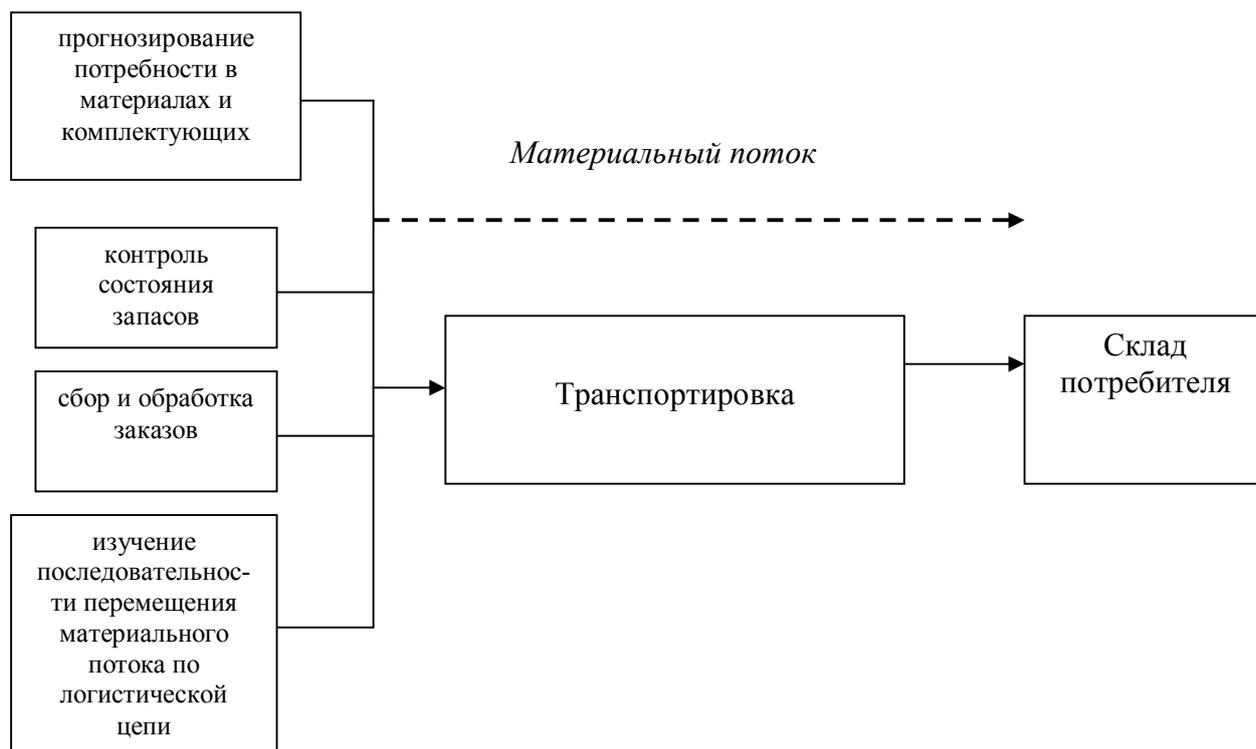


Рис. 1. Движение материальных потоков в процессе поставки

Представим пример материального потока, протекающего внутри склада компании (сквозной вариант склада). Схема материального потока приведена на рис. 2.

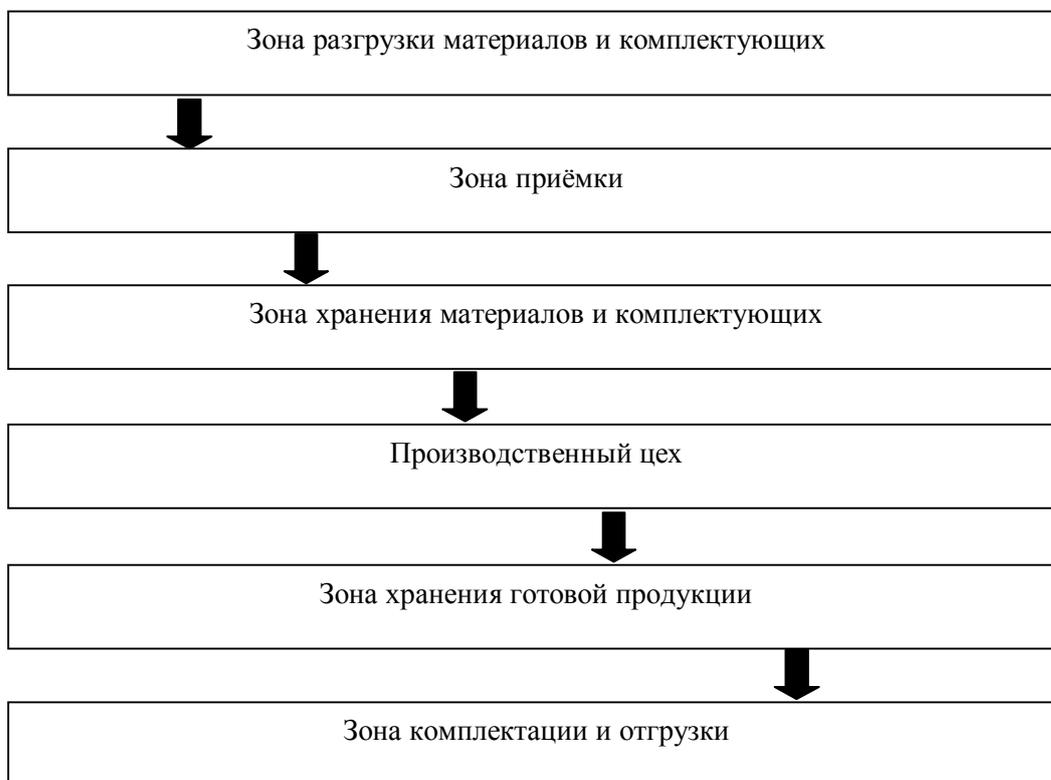


Рис. 2. Схема материального потока

Все составляющие логистического процесса на складе взаимосвязаны. Поэтому такой подход позволяет не только чётко координировать деятельность службы склада, но и осуществлять контроль над продвижением товара на складе с минимальными затратами.

Основная задача снабжения запасами состоит в обеспечении склада товаром для полного удовлетворения заказов. Поэтому определение потребности в закупке запасов согласовывается с отделом продаж и имеющейся мощностью склада.

Для совершенствования управления материальными потоками важно комплексное применение современных подходов. Выявлено, что к таким относится логистика, реинжиниринг и контроллинг, которые опираются на ряд одинаковых подходов и принципов, таких как процессный подход, системный подход, ориентация на заказчика, повышение ответственности работников всех уровней, взаимовыгодные отношения с поставщиками, информационное обеспечение в реальном режиме времени, постоянное улучшение системы управления и организационной структуры. Данные подходы имеют единые цели, которые заключаются в повышении гибкости производства, улучшении качества продукции и снижении затрат на производство, отвечающее международным стандартам менеджмента качества ISO 9001:2000.

Составляющая логистики удовлетворяет потребность предприятия в управлении непрерывным движением материальных потоков на предприятии. Реинжиниринг бизнес-процессов создаёт организационную основу для их движения, а контроллинг предоставляет информационно-аналитическое обеспечение и позволяет отслеживать результаты внедрения логистики и реинжиниринга.

Часто число наименований ресурсов, проходящих через склад, настолько велико, что осуществлять контроль запасов каждого наименования отдельно не имеет смысла: это слишком трудоёмкая и дорогостоящая задача. Поэтому запасы различных ресурсов объединяются в группы по тому или иному признаку. Однако чем менее подробно учитываются запасы, тем меньше точность контроля. Поэтому необходимо выбрать такой оптимальный уровень детализации запасов, который минимизирует затраты и потери от хранения.

Если же выполнить удовлетворительную детализацию невозможно, количество наименований запасов всё же остаётся очень большим и не обеспечивает удобного и экономического контроля, то необходимо прибегнуть к другому способу упрощения работы. Это – классификация запасов с целью выделения наиболее и наименее важных для контроля наименований. Предложена интегральная система управления движением материальных потоков.

Для крупных и средних предприятий региона наиболее приемлемой для разработки автоматизированной системы контроля и управления движением товарно-материальными ценностями на основе программного комплекса «Финансовая коллекция» является компания «ЭнТехЭко» (г. Харьков). Компания работает на рынке информационных технологий с 1991 г., является партнёром корпорации Microsoft со статусом Microsoft Silver Partner в компетенции Enterprise Resource Planning. Следует отметить, что компанией «ЭнТехЭко» уже была внедрена «Финансовая Коллекция» на предприятиях коксохимии «Алчевский коксохимический завод» (ЛНР) и АО «Донецккокс» (ДНР).

Автоматизированная система управления материальными потоками позволит сократить время прохождения процедур по учёту товарно-материальных ценностей, повысить достоверность, полноту и оперативность учёта, увеличить «прозрачность» и управляемость складского хозяйства. Будет создана необходимая информационная база для своевременного принятия управленческих решений. Всё это обеспечит возможности для более эффективного использования товарно-материальных ценностей и расходования средств на их приобретение.

Для крупных и средних предприятий региона наиболее приемлемой для разработки автоматизированной системы контроля и управления движением товарно-материальными ценностями на основе программного комплекса «Финансовая коллекция» является компания «ЭнТехЭко» (г. Харьков). Компания работает на рынке информационных технологий с 1991 г., является партнёром корпорации Microsoft со статусом Microsoft Silver Partner в компетенции Enterprise Resource Planning. Следует отметить, что компанией «ЭнТехЭко» уже была внедрена «Финансовая Коллекция» на предприятиях коксохимии «Алчевский коксохимический завод» (ЛНР) и АО «Донецккокс» (ДНР).

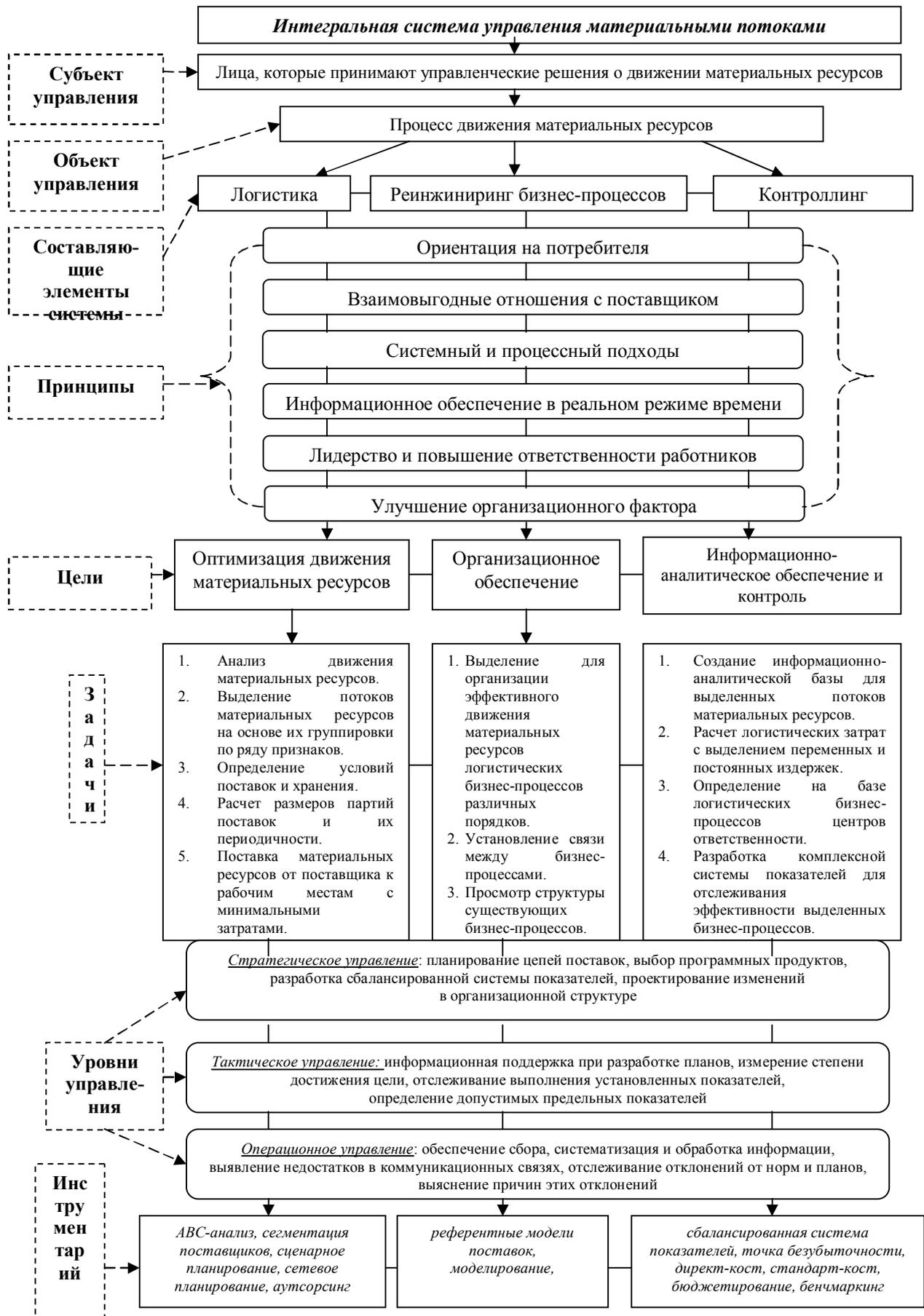


Рис. 3. Интегральная система управления движением материальных потоков

Автоматизированная система управления материальными потоками позволит сократить время прохождения процедур по учёту товарно-материальных ценностей, повысить достоверность, полноту и оперативность учёта, увеличить «прозрачность» и управляемость складского хозяйства. Будет создана необходимая информационная база для своевременного принятия управленческих решений. Всё это обеспечит возможности для более эффективного использования товарно-материальных ценностей и расходования средств на их приобретение.

Выводы. Основным объектом исследования логистической системы является материальный поток. Он формируется в процессе транспортировки, складирования и прочих операций, связанных с физическим перемещением грузов. Перемещение материальных потоков невозможно без концентрации в определённых местах необходимого количества запасов, для сохранения которых используются различные склады. Расширению информационной базы для интегральной системы управления материальными потоками способствует комплексная система показателей по всем логистическим бизнес-процессам, которая обеспечивает оперативное отслеживание этих процессов на основе контроллинга.

С целью оптимизации движения материальных ресурсов для минимизации общих логистических издержек целесообразно внедрение автоматизированной системы контроля и управления движением товарно-материальными ценностями на основе программного комплекса «Финансовая коллекция», поставляемого харьковской компанией «ЭнТехЭко».

Список использованных источников

1. Майзер Н. А., Николаева М. Ю. Складская логистика: учебное пособие – М.: Из-во ТГЭУ, 2006 – 180 с.
2. <http://ukrlogistica.com.ua/>
3. <http://translog.com.ua/>
4. <http://www.logist.com.ua/>
5. <http://www.store-logist.ru/>
6. <http://www.iteam.ru/>

УДК 658.14:519.863

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИРОБНИЧО-ГАЛУЗЕВОЇ СТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА З СВИНАРСЬКОЮ СПЕЦІАЛІЗАЦІЄЮ ВИРОБНИЦТВА

**ДУБРАВІНА Л. І.,
канд. екон. наук, в. о. доцента
Луганського національного
аграрного університету**

В статті представлено дослідження напрямів оптимізації виробничо-галузевої структури підприємства з свинарською спеціалізацією виробництва. Виявлено проблему невідповідності існуючих зв'язків в аграрному підприємстві. Запропоновано оптимізаційну модель із зміненням для системи бюджетування характером зв'язків між галузями. Доведено дієвість запропонованого підходу.

Ключові слова: оптимізаційна модель; внутрішньогосподарські зв'язки; ефективність виробництва; виробничо-галузева структура; технологічна карта.

В статье представлено исследование направлений оптимизации производственно-отраслевой структуры предприятия со свиноводческой специализацией производства. Выведено проблему несоответствия существующих связей в аграрном предприятии. Предложено оптимизационную

модель с измененным для системы бюджетирования характером связей между отраслями. Доказана действенность предлагаемого подхода.

Ключевые слова: оптимизационная модель; внутрихозяйственные связи; эффективность производства; производственно-отраслевая структура; технологическая карта.

The study of approaches of industrial-branch structure optimization of the enterprise with the pig-breeding specialization is presented in the article. The problem of the existing relations inconsistency in the agricultural enterprise is revealed. The optimization model with modified relationship between the sectors for budgeting system is proposed. The effectiveness of the proposed approach are proved.

Keywords: model, intra-organizational communication; the effectiveness of production; production and industrial structure; technological card.

Постановка проблеми. Досвід багатьох успішних аграрних підприємств розвинених країн показує, що в умовах ринку з його жорсткою конкуренцією планування виробничо-господарської діяльності підприємств є основою цілеспрямованих дій у формуванні конкурентних переваг та найважливішою умовою їх економічного зростання та процвітання. Одним з найбільш ефективних засобів планування, що дозволяє організувати виробництво з налаштованістю його на максимальну ефективність і, одночасно, на задоволення споживчого попиту, є оптимізація виробничої програми. Невдачі в реалізації методології оптимізаційного моделювання в управлінську практику пояснюються недостатньою професійною грамотністю фахівців в предметній області: при побудові математичних моделей потрібно не тільки й не стільки знання математичних основ, скільки глибоке розуміння сутності досліджуваних явищ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В різний час вирішенням питань оптимізації планів виробництва займалися вітчизняні та зарубіжні дослідники. Так, Глухів В. В. у своїй роботі торкнувся проблеми аналізу оптимізаційних методів вирішення економічних завдань, пов'язаних з вибором оптимальної виробничої програми [2]. Савицька Г. В. займалася питаннями обґрунтування оптимізації нормальної структури товарного випуску з урахуванням обмежень на ресурси [7]. Німецький вчений Фольмут Х. Й. розглядав проблеми оптимізації програми виробництва і реалізації методом усунення «вузьких місць» [8]. Проведений аналіз економічної літератури показує недостатність розробки завдань з оптимізації виробничої програми як теоретично, так і практично, особливо у галузях, підверненим значному впливу природного фактору. У економічній літературі приведена велика кількість експериментальних розрахунків за використання оптимізаційних моделей. Разом з тим більшість цих моделей або не адаптовані до сучасних умов функціонування, або припускають досить високий ступінь наукової абстракції.

Формулювання мети статті. Метою статті є аналіз економічних критеріїв, вибір найбільш прийнятної критерію оптимальності, цільової функції та обмежень для вирішення завдання оптимізації виробничої програми сільськогосподарського підприємства, спеціалізованого на виробництві свинини.

Основний матеріал дослідження. Початковим етапом формування виробничої програми розвитку підприємства є аналіз конкурентного середовища для формування так званої «ватерлінії», яка забезпечуватиме наявність конкурентних переваг. Даний аналіз може здійснюватися багатьма способами, проте в даному випадку, на наш погляд, варто скористатися порівняльним аналізом підприємств за вибіркою, до якою треба віднести підприємства із значними потенціалом розвитку свинарського виробництва. Дані для порівняльного аналізу представлені в табл. 1.

Дані, що представлені в табл. 1, дещо суперечать висунутим нами положенням, щодо зниження витратного тиску на підприємствах по волі росту об'ємів виробництва. Як ми можемо бачити найкращі загальні співвідношення отриманого доходу та витрат мають підприємства із невеликим, порівняно з іншими, поголів'ям свиней, а саме ПП Агрофірма «Донбас» Антрацитівського району – 1,15, ПП агрофірма «Колос» Антрацитівського району – 1,07, та АФГ «Олена» Антрацитівського району – 1,20. Виключенням є лише підприємство ТОВ «Гранум» Кременського району, яке змогло при значному поголів'ї тварин отримати достатній показник зазначеного співвідношення на рівні 1,06.

Таблиця 1

**Порівняльні показники ефективності виробництва свинини
в сільськогосподарських підприємствах Луганської області за 2013 р.**

Показники	Сільськогосподарські підприємства					
	ТОВ «Племзагод Біловодський»	ТОВ «Сфера» Новоядарського району	ПП агрофірма «Донбас» Антрацитівського району	ПП агрофірма «Колос» Антрацитівського району	АФГ «Олена» Антрацитівського району	ТОВ «Гранум» Кременського району
Поголів'я свиней, гол.	4807	2100	1891	86	517	7602
Виробництво свинини, ц	5495	4280	121	102	506	13197
Чистий дохід (виручка) від реалізації – всього, тис. грн.	10232,8	4476	2855	1354,1	2815,9	22461
в т.ч. від реалізації свиней	6875,2	4476	175	327,8	819,3	16455
Виробничі витрати – всього, тис. грн.	10255,1	12603	2475	1271,1	2343,2	21124
в т.ч. з виробництва свинини	5942,8	4189	352	305,4	626,8	14113
з них витрати на корми	4737,6	3123	200	103,5	425,1	11426
в т.ч. покупні корми	2198,7	1323	19	50,1	145,2	10388

Сформовано автором за даними звітності господарств Луганської області

Саме тому ми вважаємо його показовим для проведення подальшого дослідження можливостей використання апарату економіко-математичного моделювання для формування виробничих програм. За даними аналізу динаміку формування фінансово-економічних результатів зазначимо, що ТОВ «Гранум» в нових умовах господарювання не дотримується чіткої виробничої програми. Його дії нагадують «подорож» на каруселі (табл. 2).

Таблиця 2

**Основні показники розвитку ТОВ «Гранум»
Кременського району Луганської області**

Показники	Роки				
	2009	2010	2011	2012	2013
Поголів'я свиней, гол.	10945	7723	6542	6260	7602
Виробництво свинини, ц	13649	17300	13207	13496	13197
Чистий дохід (виручка) від реалізації – всього, тис. грн.	9194,2	19774	17447	20659	22461
в т.ч. від реалізації свиней	7614,8	19034	15712	16380	16455
Виробничі витрати – всього, тис. грн.	12448,1	21775	21805	19875	21124
в т.ч. з виробництва свинини	9976,4	18065	14000	15829	14113
з них витрати на корми	6839,4	12426	8580	11951	11426
в т.ч. покупні корми	5721,1	10840	6250	8161	10388
Загальна площа с.-г. угідь, га	3482,4	3195	2998	2573	2848
в т.ч. ріллі, га	3388,0	3102	2905	2480	2751
Площа посіву зернових – всього	1611	2206	1759	1725	879
в т.ч. пшениця озима	750	1040	800	810	281
кукурудза	170	325	-	-	119
ячмінь	351	62	425	471	248
Площа посіву соняшнику	360	778	784	948	658

Площа посіву зернових в останні роки постійно зменшується. Якщо в 2010 р. під зерновими було зайнято 2206 га, то в 2013 р. ця площа скоротилася на 879 га. У той же час площа посіву соняшнику в 2012 р. досягла – 948 га або майже 39,4 % від площі ріллі. Такі зміни структури посівної площі можуть пояснюватися природними та економічними умовами.

Аналіз ситуації, що склалася в господарстві дозволяє зробити такі висновки. Поряд з потужним виробничим потенціалом, урожайність зернових культур недостатньо висока й коливається по роках. Пов'язано це як із природно кліматичними умовами, так і з економічними причинами. У даній ситуації вирішальне значення мало щорічне перенасичення сівозміни технічними культурами. У 2012 р. на врожайність пшениці озимої вплинула осіння засуха.

Різке скорочення посівів пшениці спричинило розширення посівів соняшнику. Погодні умови для вирощування соняшнику в 2013 р. виявилися сприятливими. Цей господарський рік господарство одержало від реалізації насіння соняшнику понад 5 млн. грн. прибутку. Проте постійне перенасиченням сівозмін технічними культурами великою мірою впливає на зниження врожайності зернових. Таким чином, підвищення ефективності використання сільськогосподарських угідь, структури посівних площ ТОВ «Гранум» є стратегічним завданням.

Основною проблемою при формуванні економіко-математичних моделей в галузі сільського господарства, яка актуальна і для підприємств із свинарською спеціалізацією, є нечітке формулювання стратегічних цілей та завдань дії галузей підприємства. Зв'язок між двома основними галузями, рослинництво та тваринництво, реалізується через формування підрозділу кормовиробництва. Проте незважаючи на нові економічні умови господарювання пріоритети та цілі залишаються незмінними. А саме: галузь рослинництва частково підпорядковується галузі тваринництва для забезпечення його кормовими продуктами. Детально взаємодію у формуванні економічних результатів варто представити у вигляді схеми, що зображена на рис. 1.



Рис. 1. Взаємодія галузей рослинництва та тваринництва у виробничій діяльності аграрного підприємства

Таким чином, на етапі виконання завдання із забезпечення необхідними кормами поголів'я тварин здійснюється трансформація сівозміни підприємства, тим самим порушуються початкові умови формування оптимального плану забезпечення максимального прибутку від господарської діяльності галузі рослинництва. Це призводить до демотивації працівників рослинницьких підрозділів до підвищення ефективності виробництва, тому що вони знаходяться залежності від результативності тваринницької галузі. До того, робота за кормо

виробництвом на принципах окупності витрат спотворює формування ефективності виробництва.

В запропонованій моделі ми пропонуємо використовувати дещо інший підхід, який ґрунтується на використанні даних технологічних карт з плануванням прибутковості діяльності. Пропонований підхід представлено на рис. 2.

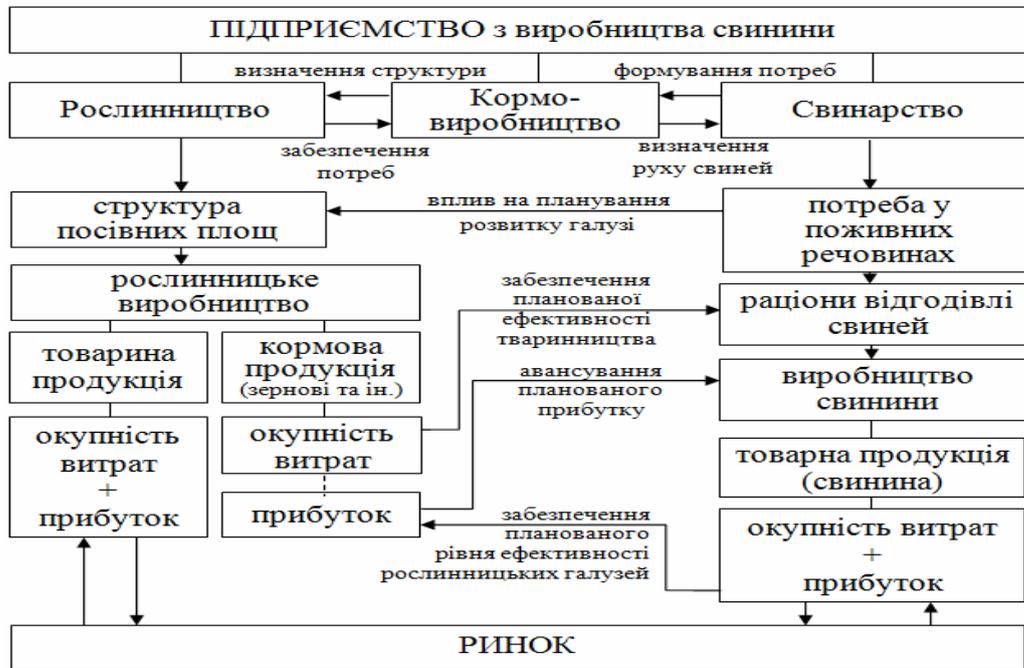


Рис. 2. Взаємодія галузей рослинництва та тваринництва у виробничій діяльності аграрного підприємства за запропонованою схемою

За такою схемою, фінансові результати господарської діяльності підрозділів галузей рослинництва та тваринництва пов'язані лише плановими зобов'язаннями з формування товарної продукції. На основі технологічних карт формуються плани виробництва з визначенням планованого внутрішньогосподарського прибутку.

Тобто передача кормів від рослинницьких підрозділів тваринницьким здійснюється не за собівартістю, за внутрішньогосподарськими цінами, які визначаються як сума витрат на виробництво та планованого прибутку (не за ринковими цінами). Планований прибуток визначається, як прогнозований за попередніми роками прибуток скоректований на середньогалузевий рівень рентабельності виробництва кормової культури. За таких умов планований прибуток є авансованими коштами рослинницьких підрозділів у розвиток галузі тваринництва. Ці кошти повертаються при отриманні фінансово-економічних результатів при реалізації тваринницької продукції. З іншого боку це є стимулом ефективного використання кормів у розвитку тваринницької галузі.

Таким чином, за такої схеми побудови моделі не порушуються передумови формування ефективного виробництва усіх галузей аграрного підприємства.

Рішення оптимізаційної моделі збільшення обсягів і підвищення ефективності виробництва свинини за запропонованим підходом дозволяє обґрунтувати стратегічні орієнтири розвитку ТОВ «Гранум» Кременського району Луганської області (табл. 3). Виробництво зерна в порівнянні із рівнем 2011-2013 рр. збільшиться до 41269 ц. Собівартість продукції підвищиться в 1,264 рази. Реалізація оптимальних параметрів дозволить збільшити виробництво валової продукції в цінах 2010 р. до 26868,4 тис. грн. та відповідно підвищити рівень рентабельності. У цілому розраховані показники виробництва свинини дозволяють визначити стратегічні орієнтири розвитку ТОВ «Гранум» в нових умовах господарювання.

Особливу увагу варто звернути на те, що перспектива зниження вартості покупних кормів при збільшенні поголів'я свиней не впливає на зниження товарності рослинницької галузі господарства.

Таблиця 3

**Виробничо-економічні показники ТОВ «Гранум»
Кремінського району Луганської області**

Показники	Фактичні показники за попередні роки			Проект «Оптимальний план»
	2011	2012	2013	2015
Виробництво основних видів продукції, ц				
Зерна	30317	18469	18646	41269
Соняшнику	7827	30937	46487	30512
Свинини	12774	13740	13197	18700
Основні фінансово-економічні показники, тис. грн.				
Вартість продукції в цінах 2010 р.	21074,3	20251,2	23346,0	26868,4
Дохід (виручка) від реалізації продукції – всього, тис. грн.	17447	20659	20023	28579,2
в т.ч. свинини	15712	16380	16455	19822
Операційні витрати – всього, тис. грн.	17605	18775	21124	24226,0
з них затрати на корми	8580	11951	11426	12095,0
в т.ч. покупні корми	6250	8161	10388	8718,0
оплата праці з відрахуваннями	595	1305	1183	1431,0
затрати на нафтопродукти	1675	1139	1983	1885,3
затрати на орендну землю	405	525	773	1535,7
Собівартість реалізованої продукції	15257	20540	21696	14513,4
Повна собівартість реалізованої продукції	15673	21119	22319	15868,0

Це свідчить про те, що пропонувані рекомендації є дієвими в поточних умовах господарювання та можуть бути використані, як стратегічні орієнтири розвитку ТОВ «Гранум» в нових умовах господарювання.

Висновки та пропозиції. Таким чином, нові умови господарювання потребують нових підходів до планування ефективності розвитку галузей тваринницького підприємства. Пропонований підхід до формування незалежних господарських відносин, об'єднаних єдиною метою є дієвим механізмом мотивації до підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва в цілому. Раціональною технічною основою в даному випадку є оптимізаційне моделювання та технологічне картування аграрного виробництва.

Список використаних джерел

1. Вентцель Е. С. Исследование операций: задачи, принципы, методология / Е. С. Вентцель. – М.: Наука, 1988. – 208 с..
2. Глухов В. В. Экономико-математические методы и модели в планировании и управлении на предприятиях: Учебное пособие для вузов / В. В. Глухов, А. А. Спасов. – М., 1992. – 223 с.
3. Канторович Л. В. Оптимальные решения в экономике / Л. В. Канторович, А. Б. Горстко. – М.: Наука, 1972. – 231 с.
4. Немчинов В. С. Экономико-математические методы и модели / В. С. Немчинов. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 324 с.
5. Пушкарь А. И. Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управление / А. И. Пушкарь, Ю. Е. Жуков, А. А. Пилипенко. Научное издание. – Харьков: изд-во «Кроссруд», 2006. – 440 с.
6. Реклейтис Г. Оптимизация в технике / Г. Реклейтис, А. Рейвиндран, К. Рэгсел. – М.: «МИР», 1986. – 349 с.
7. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Г. В. Савицкая. – Минск: ООО «Новое знание», 2001. – 704 с.
8. Фольмут Х. Й. Инструменты контроллинга от А до Я / Х. Й. Фольмут. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 288 с.

УДК 657.6

АУДИТ ПЕРСОНАЛА КАК МЕТОД ОЦЕНКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

ИБРАГИМХАЛИЛОВА Т. В.,
канд. экон. наук, доц. каф. управления
персоналом и экономики труда
Донецкого государственного
университета управления (ДонГУУ),
ШУПЛЕЦОВА А. В., студентка
факультета экономики ДонГУУ

В статье раскрыто понятие и сущность кадрового аудита, его виды, направления и методы проведения. Разработан механизм организации аудита персонала на предприятии.

Ключевые слова: аудит персонала; организационно-правовой аудит; функциональный аудит; аудит кадрового потенциала; принципы; методы; механизм организации аудита персонала.

У статті розкрито поняття і сутність кадрового аудиту, його види, напрямки та методи проведення. Розроблено механізм організації аудиту персоналу на підприємстві.

Ключові слова: аудит персоналу; організаційно-правовий аудит; функціональний аудит; аудит кадрового потенціалу; принципи; методи; механізм організації аудиту персоналу.

In the article are disclosed the concept and nature of audit personnel, its types, directions and methods of implementation. The mechanism of organization personnel audit in the enterprise is developed.

Keywords: audit staff; organizational and legal due diligence; functional audit; human resources capacity; principles; methods; mechanism of organization personnel audit.

Постановка проблемы. В условиях социально-экономической и политической нестабильности перед руководителями предприятий всех форм собственности очень остро встает вопрос о четком представлении имеющихся у них кадровых ресурсов, профессиональные знания, которых, а также, опыт, творческие и предпринимательские способности обеспечивают повышение экономической эффективности и конкурентные преимущества организации. Достижение этой цели предусматривает внедрение целенаправленных управленческих мероприятий на основании проведения аудита кадрового состава.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические основы кадрового аудита исследовали такие ученые, как: Лебединская Е. С., Одегов Ю. Г., Никонова Т. В., Кибанов А. Я., Мишина С. В., Жуковская В. Б., Сидунова Г. И., Руднев В. А. и многие другие [1–5, 6, 9–11].

Актуальность. Необходимость обоснования сущности понятийно-терминологических основ аудита персонала в контексте управления персоналом организации, определении основных этапов и видов кадрового аудита для повышения кадрового потенциала обусловили актуальность статьи.

Целью исследования является научно-теоретическое обоснование положений формирования организационного обеспечения аудита персонала.

Изложение основного материала исследования. Аудит персонала представляет собой современный инструмент оценки результативности деятельности персонала и процессов в социально-экономической среде организации, а также занимает особое место в рамках управленческого аудита.

В научной литературе не существует единого подхода к определению понятия «аудит персонала». В табл. 1 представлены различные авторские толкования определения данного термина.

Таблица 1

Определение понятия «аудит персонала»

Определение	Автор, источник
Аудит персонала – это процесс долгосрочного обеспечения эффективности системы управления персоналом, накопления и оценки информации об организации и деятельности персонала для определения степени соответствия информации установленным критериям в интересах владельца.	[1, с. 234]
Аудит персонала – это система консультационной поддержки, аналитической оценки и независимой экспертизы кадрового потенциала организации.	[2, с.244]
Аудит персонала – это проверка документации и анализ показателей, свидетельствующих о легитимности и эффективности деятельности организации.	[3, с. 39]
Аудит персонала – это оценка социально-трудовых отношений на предприятии для обнаружения основных факторов трудовой мотивации и поиска резервов совершенствования деятельности фирм из субъективных позиций работников.	[4, с.617]
Аудит персонала – это определение конкурентоспособности предприятия в трудовой сфере, эффективности функционирования служб управления персоналом и экономической эффективности самого аудита.	[5, с. 41]
Аудит персонала – это система консультационной поддержки, которая направлена на проверку документооборота, учета отчетности по труду и заработной платы, с целью их оценки, а также поиск резервов повышения эффективности социально-трудовых отношений, конкурентоспособности и эффективности труда службы аппарата управления.	[6, с.11]

Проанализировав наиболее встречаемые определения, можно сделать вывод, что аудит персонала рассматривается и как процесс долгосрочного обеспечения эффективности системы управления персоналом, и как система консультационной поддержки. Следовательно, основными подходами при рассмотрении данного понятия является процессный и системный подходы. В соответствии с системным подходом, аудит персонала представляет собой определенные структурные элементы, через которые в полной мере раскрывается его сущность, а именно: четкое направление аудита персонала, цель осуществления как вида деятельности [7]. С позиции процессного подхода аудит персонала рассматривается как процесс, включающий в себя совокупность обособленных видов деятельности, осуществляемых для достижения конкретной цели.

Кроме того, аудит персонала рассматривается в организационно-технологическом аспекте – при проверке документации и анализе показателей, свидетельствующих о легитимности и эффективности деятельности организации; социально-психологическом – в оценке социально-трудовых отношений на предприятии для выявления основных факторов трудовой мотивации и нахождения резервов совершенствования деятельности фирмы с субъективных позиций работников и экономическом аспекте – при определении следующих элементов: конкурентоспособности предприятия в трудовой сфере, оцениваемой сравнением экономических и социальных показателей деятельности предприятия с законодательно установленными нормами и нормативами или со средними и лучшими в отрасли показателями на аналогичных предприятиях; эффективности функционирования служб управления персоналом, выявление их роли в повышении конкурентоспособности предприятия; экономической эффективности самого аудита, сравнения затрат на проведение аудиторской проверки с её результатами.

Оценка эффективности и производительности деятельности персонала как одного из важных факторов, обеспечивающих прибыльность организации, является главной и основополагающей целью аудита персонала. С одной стороны, аудит персонала является способом наблюдения подобно финансовому или бухгалтерскому аудиту, а с другой – инструментом управления, который позволяет определить ту или иную проблему в сфере трудовых отношений [4, с. 617].

Как отмечает В. Г. Воронкова, аудиту (диагностике) подлежат три составляющие сферы:

- 1) процессы – управленческие и кадровые, их соответствие стратегическим целям и задачам организации, технологическому уровню;
- 2) структуры – эффективность организационной структуры, её адекватность процессам, отсутствие патологий;
- 3) персонал – качество и численность, распределение внутри организации, наличие кадрового резерва, качество резерва [8].

Так как аудит персонала появился на стыке контроля и управления персоналом, то в качестве методологической основы при систематизации принципов необходимо использовать базовые принципы аудита, общие принципы контроля и управления персоналом. Основные принципы аудита персонала представлены на рис. 1.

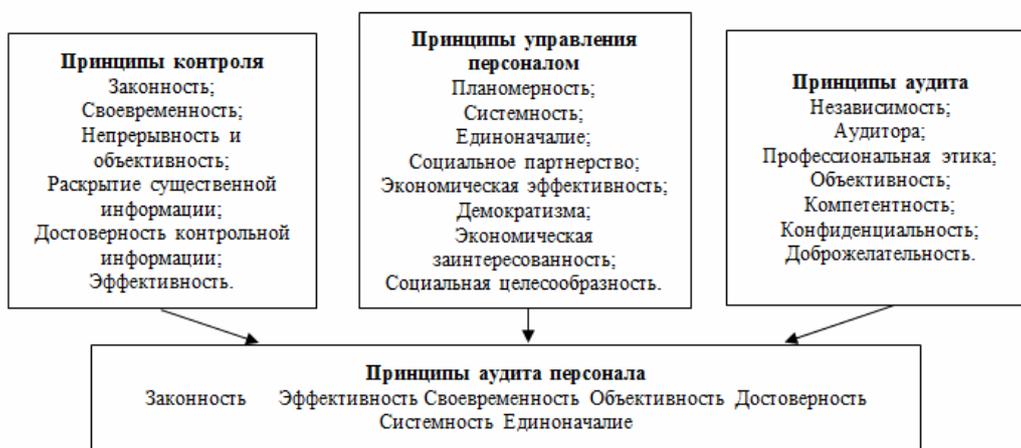


Рис. 1. Принципы аудита персонала [1]

В. Жуковская [9] выделила такие виды кадрового аудита:

Организационно-правовой аудит персонала: аудит организационной структуры; аудит статистической отчетности по персоналу; аудит учёта кадровых документов.

Функциональный аудит (по подсистемам): аудит функций службы управления персоналом; аудит кадровых процессов (кадровое планирование, маркетинг персонала, отбор и адаптация, развитие персонала, обучение персонала, охрана и условия труда, система стимулирования, мотивация, служебно-должностное продвижение карьеры).

Аудит кадрового потенциала: аудит компетентности персонала (оценка профессионального, инновационно-творческого и личностного потенциала); аудит групповой эффективности и результативности (оценка деятельности управленческой команды, подразделений, работников; анализ структуры коммуникаций, источников возникновения конфликтов; оценка социально-психологического климата) [9].

Необходимо определиться и с методами, которые используются при организации аудита персонала. Как отмечает Г. И. Сидунова, при проведении оценочных мероприятий используются различные методики психологической и социально-психологической диагностики, специализированные методы сбора и анализа информации, социометрия, групповые оценочные методы. Применение взаимодополняющих методик позволяет считать достоверной ту информацию, которая получена в ходе оценки кадрового ресурса [10]. Среди самых распространенных методов аудита персонала можно назвать [11]: анализ документов, внутренних нормативных актов, приказов и распоряжений по личному составу; анкетирование руководителей подразделений; интервью с руководителями подразделений по вопросам кадрового резерва управления персоналом: проблемы, сложности, оценка работы кадрового подразделения; групповые дискуссии, проектирование, контент-анализ, наблюдение.

Изучение, анализ и обобщение исследований, касающихся вопроса организации аудита персонала на предприятии позволили разработать механизм организации аудита персонала (рис. 2), который представляет собой цель, методики, принципы, последовательность этапов,

совокупность задач и процедур выполнения аудита персонала подсистем социально-трудовой сфер.

Осуществление аудита предполагает разделение работы на несколько этапов, однако унифицированный подход к выделению этапов аудита персонала на сегодняшний день отсутствует. По завершении работы должен быть подготовлен итоговый материал, включающий доклад о результатах аудиторской проверки, оценке и рекомендациях. Возможна подготовка нескольких специализированных докладов, ориентированных на разные уровни управления трудовыми ресурсами и, соответственно, насыщенных разным фактическим материалом и содержащих различные рекомендации.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Таким образом, аудит персонала позволяет сформировать стратегию организации в сфере управления персоналом, повысить результативность и эффективность труда и построить конкурентоспособную организацию. Одной из приоритетных задач, возложенных на аудит персонала, можно считать активизацию механизма саморазвития предприятия на основе внутренних, потенциальных возможностей организационных принципов.

Предложенный механизм организации аудита персонала может быть использован предприятиями всех форм собственности при участии внутренних или внешних органов, отвечающих за проведение и результаты диагностики.

Преимущества кадрового аудита следующие: улучшение работы организации, структурных подразделений и каждого отдельного сотрудника; оптимизация численности персонала; повышение результативности компании за счёт чёткого распределения обязанностей, устранение сбоев в работе, оптимизация расходов на персонал, улучшение кадровой политики организации.

Список использованных источников

1. Лебединська О. С. Зміст аудиту персоналу в системі аудиторських перевірок / О. С. Лебединська // Культура народів Причорномор'я. – 2007. – № 103. – С. 233–237.
2. Одегов Ю. Г. Аудит и контроллинг персонала: учебн. пособ. / Ю. Г. Одегов, Т. В. Никонова. – М.: Экзамен, 2002. – 447 с.
3. Никонова Т. В. Управленческий аудит персонала / Т. В. Никонова, С. А. Сухарев; ред. Ю. Г. Одегов. – М.: Экзамен, 2002. – 224 с.
4. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации : учебник / под общ. ред. А. Я. Кибанова. – 3-е изд. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 638 с.
5. Понікаров В. Д. Аудит : навч. посібн. / В. Д. Понікаров, Т. М. Серікова. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2006. – 224 с.
6. Мішина С. В. Понятійно-категорійний апарат аудиту персоналу/С.В. Мішина, М.О. Колесник // «Управління розвитком». – 2014. – № 11(174). – С. 10-12
7. Лебединська О. С. Організаційне забезпечення аудиту персоналу на промислових підприємствах [Електронний ресурс]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О. С. Лебединська; Харківський національний економічний університет. – Х., 2013. – 20 с.
8. Управління людськими ресурсами: філософські засади. Навчальний посібник під ред. д.ф.н., проф. В. Г. Воронкової. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 576 с.
9. Жуковська В. Б. Теоретико-методологічні засади кадрового аудиту / В. Б. Жуковська // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2010. – № 4. – С. 48-56. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vknteu_2010_4_6.pdf
10. Сидунова Г. И. Кадровая политика: сущность, структура, развитие: монография / Сидунова Г. И.; ВолгГТУ. – Волгоград: РПК «Политехник», 2003. – 224 с.].
11. Рудьєв В. А. Управління персоналом: навч. посіб. [Текст] / В. А. Рудьєв, С. О. Буткевич, Т. Л. Мостенська. – К.: Кондор, 2012. – 310 с.

УДК 658:331.108

ДЕМОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНІЗАЦІЇ: СУЩНОСТЬ, ПРИЧИНЫ И СПОСОБЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ

КРЕТОВА А. В.,
канд. гос. упр., доц., доц. кафедры
менеджмента в производственной
сфере Донецкого государственного
университета управления

В статье рассмотрена сущность демотивации персонала. Исследованы причины ее возникновения в организации. Систематизированы основные ошибки руководителей в процессе мотивации персонала. Предложены способы снижения демотивации персонала в организации, в том числе за счёт развития ключевых управленческих навыков руководителя.

Ключевые слова: демотивация; управление персоналом; система мотивации; управленческие навыки руководителя.

У статті розглянуто сутність демотивації персоналу. Досліджено причини її виникнення в організації. Систематизовано основні помилки керівників в процесі мотивації персоналу. Запропоновано способи зниження демотивації персоналу в організації, у тому числі за рахунок розвитку ключових управлінських навичок керівника.

Ключові слова: демотивація; управління персоналом; система мотивації; управлінські навички керівника.

In the article the essence of demotivating staff is considered. The reasons for its occurrence in the organization are investigated. The basic mistakes of leaders in the process of motivation are systematized. The ways of reducing the demotivation of staff in the organization are proposed, including through the development of key managerial leadership skills.

Keywords: demotivation; staff management; motivation system; managerial leadership skills.

Постановка проблемы. Проблеме демотивации персонала в настоящее время уделяется все больше внимания, как теоретиками менеджмента, так и практиками. Организационное поведение персонала находится под влиянием многих факторов, действующих с разной силой и в разных направлениях. При этом факторы такого воздействия могут оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на поведение сотрудников. В случае отрицательного влияния факторов организация сталкивается с проблемой демотивации персонала, которая проявляется в снижении мотивации и характеризуется целым комплексом переживаний человека, обусловленных негативным влиянием на организационное поведение.

Как отмечают специалисты по управлению персоналом, если раньше основной задачей руководителя считалось умение мотивировать персонал, то теперь – умение устранять демотивацию [1, с. 73]. Многие организации сталкиваются с проблемой текучести кадров, вызванной растущей демотивацией [2, с. 14]. Демотивация персонала – это один из тех организационных феноменов, говорить о котором руководители и менеджеры, как правило, начинают только после его явной актуализации. Демотивация возникает в результате совершения ряда ошибок в процессе управления персоналом. Исходя из изложенного, представляется, что исследование проблемы демотивации является весьма актуальным.

Анализ последних исследований и публикаций. Различные аспекты мотивации достаточно давно и глубоко исследуется. Авторы в своих работах [1; 3; 4] основное внимание уделяют тому, как отдельные группы потребностей и обстоятельства ситуации влияют на поведение человека, как формировать в организации мотивационную систему с использованием элементов материального и нематериального стимулирования и т. д. В то же время, признавая факт существования организационного феномена демотивации, который специалистами-

практиками в сфере менеджмента и управления персоналом достаточно давно описан и изучается [2; 5; 6], учёные только в последнее время начали исследовать эту проблему с психологической, социологической, экономической точек зрения [7; 8; 9; 10].

Слабая научная разработанность проблемы демотивации, а также её высокая практическая значимость обуславливают необходимость исследования сущности и причин появления этого феномена, а также способов его устранения (снижения) в системе управления персоналом организации.

Цель исследования. Учитывая теоретическую и практическую значимость данного направления исследования, представляется целесообразным рассмотреть сущность демотивации персонала, исследовать причины её возникновения в организации, систематизировать основные ошибки руководителей в процессе мотивации персонала и предложить способы снижения демотивации персонала в организации.

Изложение основного материала. Мотивация – это совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, задают границы и формы деятельности и придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей [3, с. 485].

Демотивация, будучи процессом, обратным мотивации, представляет собой снижение уровня побуждения к достижению целей организации, обусловленное отсутствием или ослаблением влияния сил, побуждающих человека к деятельности с расходом определённых усилий, на должном уровне старания, добросовестности, настойчивости. А по мнению бизнес-консультанта компании Hudson И. Грабской, демотивация – это не просто снижение мотивации, это целый комплекс переживаний человека, своеобразно проявляющихся и в деятельности, и в отношениях на работе [5].

Влияние демотивации на поведение человека зависит от множества факторов, оно во многом индивидуально и может меняться под действием обратной связи со стороны деятельности человека. Иногда руководители по незнанию могут допускать ошибки, из-за которых мотивационная деятельность не приносит ожидаемых результатов. В таком случае может возникнуть проблема демотивации персонала, что приводит либо к потере производительности труда сотрудника, либо к его уходу из организации.

Процесс демотивации является постепенным и не происходит сразу. Снижение мотивации и, соответственно, рост демотивации проходит несколько этапов. При этом процесс демотивации зачастую остаётся незамеченным до тех пор, пока не происходит серьёзных срывов в работе или пока сотрудник внезапно для руководителя не оставляет организацию. Несмотря на то, что у каждого человека реакция на демотивацию носит индивидуальный характер, выделяют признаки, характеризующие каждый из этапов демотивации [7, с. 6-7]. Рассмотрим основные этапы демотивации (рис. 1) и их типичные признаки.

Типичный признак первого этапа демотивации, который можно охарактеризовать как «легкий стресс», – удивление и растерянность сотрудника. Внешние проявления этого этапа потери мотивации могут быть незаметными, поэтому любые отклонения от обычного поведения работника должны насторожить руководителя.

Следующий этап демотивации проявляется в виде открытого недовольства. Его признаки могут быть различными:

- игнорирование рекомендаций руководства;
- демонстративная агрессивность;
- уклонение (возможно, неосознанное) от выполнения заданий под незначительными предложениями и т. д.

На этом этапе любые противоречивые указания руководителя порождают у демотивированного сотрудника чувство собственного бессилия. В то же время у сотрудника ещё сохраняются подсознательные надежды на изменение ситуации. На этом этапе подчинённый начинает избегать контактов с непосредственным руководителем и активнее интересуется поисками другой работы.

Заключительный этап демотивации имеет наиболее яркие внешние проявления, поскольку происходит полное отчуждение сотрудника от руководителя и организации в целом. На данном этапе сотрудник уже не пытается возродить собственный интерес к работе.

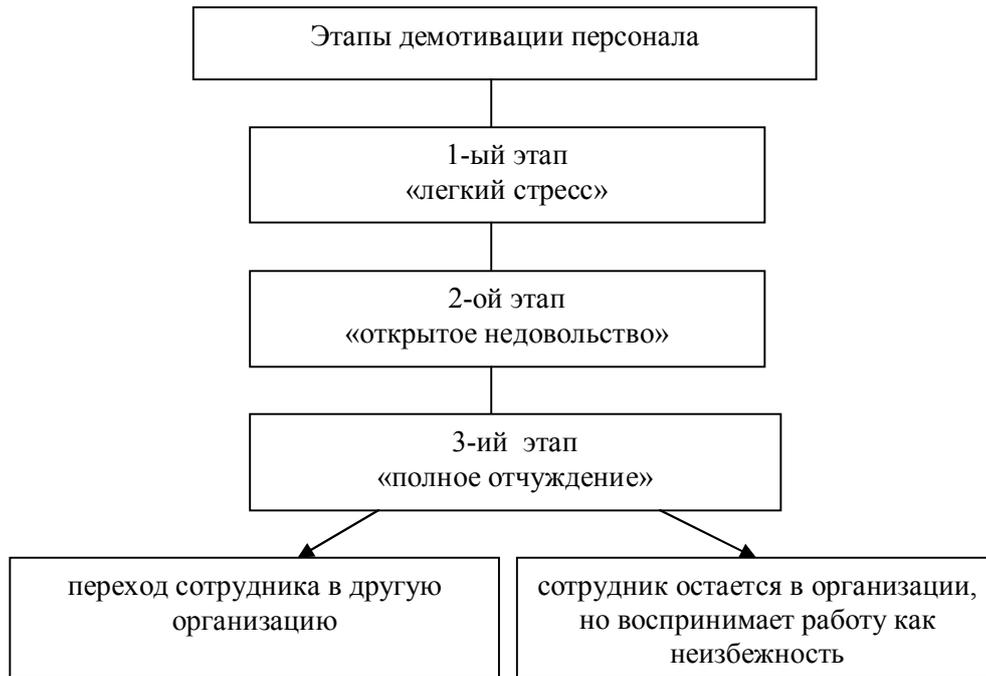


Рис. 1. Процесс демотивации персонала в организации*

* Составлено автором на основе анализа [7]

Разочаровавшись в руководителе, в организации и в своей работе, он теряет желание к сотрудничеству, что часто становится причиной конфликта с коллегами. Основные признаки этого этапа следующие: постоянное подчёркивание сотрудником границ своих обязанностей; сужение границ своих обязанностей к минимуму. Своей манерой действий, которая характеризуется безынициативностью или открытым негативизмом, сотрудник пытается отмежеваться от организации. После этого этапа существует всего два возможных сценария развития ситуации. Первый – переход в другую организацию. Его, как правило, выбирают топ-менеджеры и высококвалифицированный персонал, востребованный на рынке. Второй вариант: сотрудник остаётся в организации, но воспринимает работу как неизбежность.

Современная экономика имеет дело с принципиально новой категорией наёмных работников, которых стали называть *knowledge workers* – «знающими» или «вооружёнными (обладающими) знаниями работниками» [8, с. 8]. Такие работники позволяют организациям достигать успехов в конкурентной борьбе. Подчёркивается, что основная особенность таких сотрудников заключается в их способности создавать новую ценность за счёт собственных знаний, а не материальных ресурсов. В отличие от пролетариата индустриальной эпохи, работники, обладающие знаниями, не зависят от материальных факторов производства, они уже имеют всё, чтобы быть продуктивными.

Это требует существенных изменений отношений между сотрудником и организацией. Из отношений абсолютной зависимости работника от работодателя они превращаются в равноправных партнёров. Обладающие знаниями сотрудники, осознавая свою ценность и возможности, легко расстаются с организациями, которые их не устраивают, к которым они не лояльны. Такая ситуация в фокус управления персоналом перемещает формирование мотивации к эффективной работе именно в этой организации и требует выявления и устранения причин демотивации персонала.

Причины демотивации персонала разнообразны и различаются в отдельных подсистемах управления персоналом, таких как отбор, адаптация, обучение, мотивация и оценка персонала [6]. В табл. 1 приведены причины демотивации в системе управления персоналом. Причины, приводящие сотрудников к состоянию демотивации, следует искать в плоскости мотивационных мероприятий внутри организации. Ведь сам механизм мотивации может быть причиной демотивации, учитывая то, что каждый человек воспринимает обстоятельства по-своему, и поэтому один и тот же стимул может стать для разных людей мотивирующим и демотивирующим.

Таблица 1

Причины демотивации в системе управления персоналом*

<i>Основные элементы системы управления персоналом</i>	<i>Причины демотивации</i>
Отбор	Недостаточное количество квалифицированных специалистов и руководителей, обладающих в должной мере личными и профессиональными качествами для того, чтобы давать оценку и принимать решение о соответствии кандидата на имеющуюся вакансию. Не учитывается принцип совместимости сотрудника и организации. Невозможность обеспечить для кандидатов с высокой компетентностью возможности для её дальнейшей реализации. Упрощённые требования при отборе кандидатов.
Адаптация	Использование однотипного сценария адаптации по отношению ко всем категориям сотрудников. Несоответствие ожиданий сотрудников и организационной действительности. Неспособность сотрудников гибко реагировать, принимать и приспосабливаться к обстоятельствам реальности.
Обучение	Сотрудников не обучают вообще. Сотрудников обучают ненужным навыкам и умениям. Сотрудников обучают формально.
Мотивация	Отсутствие условий, при которых мотивы работника способствовали бы его эффективной профессиональной деятельности. Построение системы мотивации без учёта индивидуальных особенностей человека.
Оценка	Субъективизм руководителей. Отсутствие планирования развития персонала. Низкий уровень компетенции экспертов при оценке сотрудников. Неумение коммуникативно выстроить процедуру оценки персонала.

* Составлено автором на основе анализа [5], [6], [7].

В первую очередь, это зависит от персональной системы убеждений, ценностей и уровня самооценки этого сотрудника. Для одних снижение уровня зарплаты становится причиной принятия решения об увольнении, для других же – стимулом повышения собственной производительности труда.

Основные причины демотивации, возникающие в процессе использования мотивационных мероприятий, можно подразделить на те, что возникают:

- в результате неудовлетворённости актуализированных потребностей сотрудников;
- в результате использования стимулов в отношении неактуализированных потребностей сотрудников;
- вследствие действия психологических факторов, способных вызвать демотивацию у любого сотрудника независимо от удовлетворения или неудовлетворения потребностей.

Необходимость создания таких условий, при которых данные потребности работника поддавались бы воздействию адекватных стимулов и способствовали его эффективной профессиональной деятельности, является основой для создания системы мотивации в организации.

Следует подчеркнуть, что среди причин демотивации персонала также выделяют такие, которые могут вызвать демотивацию практически у любого человека, например, постоянные стрессовые нагрузки, несоответствие ожиданиям, неудовлетворённость чем-то в течение длительного периода, ощущение несправедливого отношения по сравнению с положением других сотрудников [2, с. 15].

По поводу последней причины следует отметить, что, исходя из положений теории справедливости Дж. Адамса, ощущение несправедливости, которое может привести к демотивации, возникает тогда, когда, по мнению сотрудника, у него соотношение «результат – вклад» меньше, чем соотношение «результат – вклад» другого или других сотрудников [3, с. 488]. Таким образом, недовольство может возникать не только в результате несправедливой оплаты труда, но и несправедливого отношения к сотруднику в целом.

Демотивация сотрудников в организации в системе управления персоналом в значительной степени обусловлена причинами, лежащими в плоскости ответственности руководителя. Среди них можно выделить:

- стиль руководства;
- неиспользование каких-либо навыков сотрудника, которые он сам ценит;
- игнорирование идей и инициатив сотрудника;
- отсутствие чувства причастности к организации;
- отсутствие чувства достижения, личного и профессионального роста;
- непризнание достижений и результатов, неизменность статуса, отсутствие ресурсов, нечеткая постановка целей и т. д. [7, с. 4].

Безусловно, представленный перечень причин демотивации персонала не является исчерпывающим, и охватывает, в основном, только внутриорганизационные причины, возникающие под действием внешних демотиваторов уровня предприятия, коллектива и субъективных демотиваторов. Несмотря на наличие многоуровневой классификации факторов демотивации, включающей глобальные и локальные демотиваторы, которые возникают по мере включения человека в глобальную общественную среду или политико-правовую и конкурентную среду деятельности организации в границах конкретного государства [9, с. 144-145], полагаем, что влияние указанных факторов является сложно предсказуемым и управляемым. В связи с этим рассмотрим способы снижения демотивации персонала, исходя из причин и факторов, возникающих непосредственно на уровне организации.

К основным способам решения проблемы демотивации персонала, в зависимости от возможностей организации и степени сложности самой проблемы, можно отнести так называемые формальные, точечные и системные решения (рис. 2).

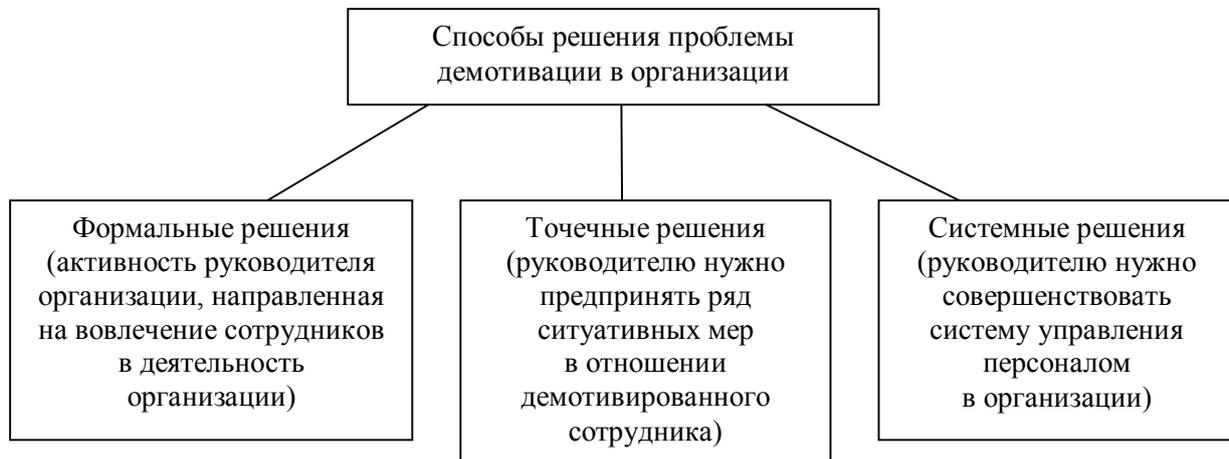


Рис. 2. Способы решения проблемы демотивации в организации [6]

В контексте решения проблемы демотивации персонала *формальные* решения рассматриваются в виде определённой активности руководства, призванной вовлечь сотрудников в деятельность организации, сохранить их интерес, разнообразить рабочие будни. Организации прибегают к формальным решениям в ситуации, когда для формирования результативной системы мотивации не хватает средств или для её реализации нужны ресурсы, которых нет в наличии.

Формальными решениями могут быть: запланированный совместный отдых, необычные подарки, нестандартные корпоративные мероприятия и т. д.

Необходимость *точечных* (адресных) решений возникает в ситуации, когда демотивация происходит у одного конкретного сотрудника. Эта ситуация требует быстрого реагирования, т. к. один демотивированный человек способен распространить свое настроение и отношение к работе на всех остальных сотрудников, особенно, если носителем демотивации является руководитель или неформальный лидер. В этом случае руководителю, скорее всего, нужно принять ряд ситуативных мер и, возможно, в перспективе искать себе нового сотрудника. Точечными решениями могут быть: совместное с сотрудником обсуждение причин его демотивации; пересмотр должностных обязанностей; заключение нового «психологического контракта» и т. д.

Системные решения, как правило, реализуют в ситуациях, когда большая часть сотрудников организации потеряла интерес к работе, в организации постоянно возникают конфликты и психологическая напряжённость. В рамках комплексного решения проблемы демотивированного персонала руководитель организации может инициировать совершенствование системы управления персоналом, а именно: конкретизировать требования к кандидатам на должности; наладить адаптационные процессы; усовершенствовать учебные мероприятия; рассмотреть возможность разработки и внедрения системы адресной мотивации сотрудников и т. д.

Успешность применения рассмотренных способов решения проблемы демотивации зависит от желания, способностей и управленческих навыков руководителей, их стремления к достижению конкретных результатов в повышении мотивации персонала и поставленных целей организации.

Далее проанализируем сущность и причины возникновения основных ошибок в действиях руководителя в процессе мотивации, которые могут приводить к демотивации сотрудников.

Неправильное восприятие руководителем понятия мотивации. Понятие «мотивация» имеет несколько значений. Учитывая потребности практической деятельности руководителя, важно понимать, что мотивация персонала – это процесс воздействия одних людей на других, в результате которого у последних появляется желание, внутреннее побуждение работать лучше и результативнее. Безусловно, в процессе такого воздействия должны учитываться индивидуальные особенности сотрудников, специфика ситуации, организационной культуры организации, содержание самой деятельности, условия оплаты труда и другие обстоятельства.

Руководители часто поверхностно воспринимают такое толкование мотивации, видя причины результативной деятельности персонала только во внешнем давлении. Система мотивации в этом случае сводится к выплате заработной платы (зачастую весьма скромной), предельной регламентации действий, жесткому контролю и давлению со стороны руководителей. Такая «мотивация» разрушает организационную лояльность, снижает проявление творчества и инициативы персонала [1, с. 73]. Организация в целом становится негибкой, неспособной к разработке и внедрению инноваций, и, как следствие, неконкурентоспособной.

«Денежная ошибка» заключается в преувеличении и даже абсолютизации роли денег как мотивирующего фактора. Мотивация труда персонала отождествляется с её отдельной составляющей – материальной мотивацией.

Безусловно, деньги являются наиболее очевидным и наиболее часто используемым стимулом. Одной из основных характеристик денег и денежного вознаграждения психологи считают ненасыщаемость [4, с. 250]. Эта характеристика денег как мотивирующего инструмента содержит в себе и преимущества, и недостатки. С одной стороны, они являются мощным средством мотивации любой деятельности, а с другой – могут быть причиной демотивации. Влияние системы материального стимулирования, действующей в организации, на мотивацию и организационное поведение персонала в значительной степени обусловлено тем, насколько справедливой она воспринимается сотрудниками, насколько непосредственно, по их мнению, оплата труда связана с результатами труда.

По отношению к деньгам различают две диаметрально противоположные категории работников: с высокой и низкой потребностью в деньгах. Для первой категории основной движущей силой являются деньги. Иногда стремление их получить может принимать гипертрофированную форму: деньги нужны человеку не только для содержания дома и семьи,

но и ради самих денег. Таким образом, мотивация персонала должна основываться на оптимальном сочетании материальных и нематериальных форм и методов, максимально учитывать индивидуальные особенности сотрудников, содержание и условия профессиональной деятельности.

Недооценка значения лояльности персонала. Организационная лояльность, то есть положительное отношение человека к организации, в которой он работает, является основой построения любой системы мотивации. Лояльность формируется как минимум при трёх условиях: удовлетворённости содержанием и условиями работы, справедливости отношений с организацией и доверии к руководству и организации в целом.

Доверие, в свою очередь, основывается на результативности руководителя, заботе о сотрудниках, его порядочности и нравственности. Получается, что организации выгодно назначать на руководящие должности порядочных высоконравственных специалистов. И наоборот – низкие моральные качества руководителей могут стать причиной демотивации персонала и являются серьёзным препятствием к созданию действенной системы мотивации в организации.

Копирование чужой системы мотивации. Безусловно, нужно изучать положительный опыт, в том числе и в такой сфере деятельности, как мотивация персонала. Но каждая организация уникальна. Она имеет свою историю создания и развития, свою специфическую корпоративную культуру, неповторимые особенности лидерства, уникальных сотрудников. Всё это требует подбора таких элементов системы мотивации персонала, которые будут максимально эффективными именно в этих уникальных условиях конкретной организации.

Бессистемность «системы мотивации». Система мотивации персонала должна охватывать все уровни организации и весь жизненный цикл каждого сотрудника в ней, начиная от приема на работу и заканчивая увольнением. Элементы действенной системы должны быть взаимосвязанными и дополнять друг друга. Но на практике встречается разорванность отдельных элементов предполагаемой системы, их несогласованность, а иногда и противоречие друг другу. Например, в процессе профотбора подробно изучаются индивидуальные мотиваторы, мотивационный профиль претендентов на вакантные должности. Но потом эта информация не доводится до непосредственных руководителей новых сотрудников или не используется ими. В результате польза от работы высококвалифицированных специалистов, которые изучают мотивацию претендентов, сводится к нулю.

Серьёзным основанием для возникновения демотивации сотрудников и одновременно препятствием в разработке и внедрении системы мотивации зачастую также является *неготовность или нежелание руководителей осуществлять функции, связанные с мотивацией персонала*, поскольку это требует от них дополнительных усилий. Проанализированные ошибки в действиях руководителей в процессе мотивации, приводящие к демотивации персонала, можно сгруппировать по причинам их возникновения (табл. 2).

На появление ошибок в действиях руководителей в процессе мотивации, приводящих к демотивации персонала, в значительной степени влияет недостаточность управленческих навыков. Это обусловлено тем, что большинство нынешних управленцев дослужились до руководящей должности, не получив соответствующего управленческого образования [10, с. 38]. Без этих навыков трудно работать непосредственно с людьми, находить индивидуальный подход к каждому и в соответствии с этим подбирать мотивационную систему для каждого сотрудника. Гораздо меньше ошибок в действиях, влияющих на демотивацию персонала, провоцируют личностные качества руководителя. Это может быть лень, нежелание работать с полной самоотдачей, низкое чувство ответственности, некачественное выполнение порученной работы, низкий уровень коммуникабельности.

Все вышеперечисленные недостатки можно и нужно исправлять, чтобы полностью исключить появление ошибок в деятельности руководителя, приводящих к демотивации персонала. Издержки, связанные с личностными качествами руководителя, сложно поддаются корректировке, поскольку особенности характера и темперамента формируются в течение всей жизни и практически не меняются у отдельно взятого человека. В этом случае необходимо осознание руководителем собственных недостатков и стремление над ними работать. В осознании своих недостатков может помочь квалифицированный психолог.

Таблица 2

**Основные ошибки в действиях руководителей,
приводящие к демотивации персонала**

<i>Ошибки, обусловленные личностными качествами руководителя</i>	<i>Ошибки, обусловленные управленческими навыками руководителя</i>
1. Нежелание руководителя лично координировать процесс мотивации подчиненного, желание найти «идеальную» систему мотивации, которая не требует вмешательства.	1. Неправильное восприятие руководителем понятия мотивации, восприятие мотивации лишь в контексте внешнего давления на рабочего.
2. Недооценка значения лояльности персонала. Лояльность снижается до нулевой отметки, когда управляющие посты занимают низко моральные руководители.	2. «Денежная ошибка», которая заключается в преувеличении и даже абсолютизации роли денег как мотивирующего фактора.
	3. Копирование чужой системы мотивации. Руководитель вместо того, чтобы формировать свою мотивационную систему, охватывающую особенности персонала, копирует чужую, которая не в состоянии учесть отличия одной организации от другой и, соответственно, часто не приводит к ожидаемым результатам.
	4. Бессистемность «системы мотивации». Система мотивации персонала должна охватывать все уровни организации и весь жизненный цикл каждого сотрудника в ней (от приема на работу до увольнения).

* Систематизировано автором на основе анализа [1], [4]

После этого, наиболее сложного этапа можно переходить к недостаткам, связанным с недостаточными управленческими навыками руководителя. Для того чтобы повысить квалификацию руководителей, в настоящее время предлагают много специализированных курсов, тренингов, семинаров. На них проводится подготовка специалистов по таким направлениям, как:

- развитие управленческих навыков (позволяет руководителям отработать базовые техники, которые непосредственно влияют на производительность труда их сотрудников);
- развитие лидерских качеств (эта программа позволяет руководителям стать более ответственными, инициативными и эмоционально развитыми);
- тренинги специальных навыков управления [11].

Однако большинство из них в достаточной степени теоретизированы, отвечают на вопрос «что делать», но не дают практических советов «как делать». Если обратиться к теории производственного обучения, то любой тренинг должен отталкиваться от анализа работы, то есть разбиения ежедневных дел на части – мелкие составляющие, технику выполнения которых можно детально описать и отработать до автоматизма (перевести в привычки) [8, с. 15].

Именно такой подход позволяет выделить и развивать ключевые навыки управления. В соответствии с этим предлагается программа повышения квалификации руководителей для развития пяти ключевых навыков общения и мышления (табл. 3).

Повышение квалификации руководителей по такой программе позволит выделить и развить их ключевые управленческие навыки, применение которых в практической деятельности будет способствовать уменьшению количества ошибок при постановке задач, общении с персоналом, разрешении конфликтов, понимании движущих сил поведения подчинённых, снижению их демотивации.

Таблиця 3

Программа развития ключевых управленческих навыков руководителя*

<i>Управленческие навыки</i>	<i>Характеристика навыков</i>	<i>Выполняемые задания и отрабатываемые техники</i>
1. Решение проблем и принятие решений	Способность руководителя понять проблему, найти для нее решение и конвертировать решение в конкретный и осуществимый план действий.	Структурное решение проблемы; чёткое определение проблемы; поиск причин проблемы; поиск и выбор решений проблемы; умение осознанно пользоваться логическим и творческим мышлением; создание плана действий; усиление плана действий через анализ поля сил и возможных препятствий.
2. Выдача задания	Способность руководителя донести задание до работника так, чтобы тот понял ожидания от результата и действий, сохранив при этом мотивацию к исполнению.	Структура выдаваемого задания (цель, план действий и поведение); алгоритм выдачи задания; уровни компетентности сотрудника; постановка цели; делегирование полномочий; обсуждение поведения; проверка понимания.
3. Разрешение конфликта	Способность руководителя найти конструктивный выход из явной или неявной конфликтной ситуации с сотрудником.	Сначала эмоциональное воздействие, затем рациональное; сопереживание и переход к делу; эмоциональный интеллект и его составляющие; решение рационального конфликта посредством переговоров в партнерском стиле.
4. Лидерство и мотивация	Способность руководителя привлечь сотрудника в активное выполнение рабочих заданий на постоянной основе и в случае необходимости.	Теории мотивации: материальное и нематериальное стимулирование; использование лидерства (эмоционального «заражения») как важной составляющей работы руководителя; стратегическое привлечение сотрудника к работе; тактическое лидерование (харизма, интеллектуальный вызов, индивидуальный подход и смысл).
5. Наставничество.	Способность руководителя научить сотрудника технически более правильному способу выполнения рабочих заданий.	Особенности обучения взрослых, составляющие обучения (знания, навыки и ценности) и виды взаимодействия с сотрудником для их развития (презентация, ролевая игра и дискуссия); понятное объяснение; обратная связь по поведению; дискуссия о ценностях.

- Разработано автором

Выводы. Руководители зачастую хотят видеть в подчиненных исполнителей, которых совсем не нужно мотивировать. Работнику не предоставляется право на собственную инициативу, поиск нестандартных решений, осуществление таких действий, направленных на формирование отношений с клиентами, которые не предусмотрены инструкциями. Позиция подобных руководителей не является редкой среди управленцев. Они часто не учитывают тех тенденций в экономике, которые оказывают существенное влияние на работу с персоналом, в результате чего сталкиваются с множеством кадровых проблем, например, «текучестью» кадров, безынициативностью большинства сотрудников, в том числе, вследствие их демотивации.

Для снижения демотивации персонала руководителям необходимо проходить соответствующую психологическую и профессиональную подготовку, повышать квалификацию в сфере развития ключевых управленческих навыков. В условиях, когда производительность, успешность трудовой деятельности сотрудников организации зависит не

только от способностей и знаний, но и от их стремления, желания работать и достигать высоких результатов, это позволит руководителям решать проблему демотивации персонала, эффективно реализовывать управленческие функции и достигать поставленных целей организации.

Подводя итоги рассмотрения сущности, причин и способов снижения демотивации персонала в организации, отметим, что эта проблема становится все более актуальной по мере развития продуктивных сил и социально-экономических, производственных отношений и требует дополнительной разработки и решения нерассмотренных ранее вопросов с целью формирования механизмов проактивного управления, направленных на предупреждение возникновения данного организационного феномена.

Список использованных источников

1. Дигун О. Современные реалии мотивации / О. Дигун // Управление персоналом. – 2007. – № 7. – С. 72-73.
2. Харьковская М. Демотивация персонала / М. Харьковская // Управление персоналом Отдел кадров. – HR Department : Практический журнал по управлению персоналом. – 2007/2. – № 7. – С. 14-16.
3. Управление персоналом организации / Под ред. Кибанова А. Я. – М.: Гардарики, 2007. – 398 с.
4. Занюк С. С. Психологія мотивації: навч. посібник для студентів вищ. навч. закладів / С. С. Занюк. – К. : Либідь, 2002. – 303 с.
5. Что демотивирует украинских работников? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://archive.org.ua/archive/2007-08-06/hrd.com.ua/832> (25.05.2015)
6. Крючков В. Кто в ответе за демотивацию персонала? / В. Крючков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://new.trainings.ua/article/29.html> (31.05.2015)
7. Кузнецова Е. А. Демотивация персонала: причины, факторы, методы устранения // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал) [Электронный ресурс]. – 2012. – № 11(19). – Режим доступа: <http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/11/kuznetsova.pdf> (31.05.2015)
8. Шекшня С. В. Коучинг: как эффективно управлять свободными людьми / С. В. Шекшня. – М.: Альпина, 2011. – 208 с.
9. Кошовий Б-П. О. Теоретичні засади класифікації чинників демотивації праці як загрози економічній безпеці підприємства / Б-П. О. Кошовий // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. – 2014. – № 12. – С. 142-147 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nzlubp_2014_12_35.pdf (28.05.2015)
10. Нарожная Д. А. Деструктивная мотивация как объект управления / Д. А. Нарожная // Государственное управление. Электронный вестник (Электронный журнал). — 2014. — № 44. — С. 23–44 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://e-journal.spa.msu.ru/uploads/-vestnik/2014/vipusk__44._ijun_2014_g./problemi_upravlenija_teorija_i_praktika/narognaya.pdf (29.05.2015)
11. Официальный сайт Компании Trainingwell [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.managewell.ru/basic_course.html (31.05.2015)

УДК 339.138

МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЇ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ РИНКУ ПРОДОВОЛЬСТВА В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ СИСТЕМИ

МАЛИГІНА В. Д.,
д-р екон. наук, проф. Донецького
національного університету
економіки і торгівлі ім.
М. Туган-Барановського (ДонНУЕТ),
ПОРОДІНА Л. В.,
канд. екон. наук, доц. ДонНУЕТ,
АНТОШИНА К. А.,
асистент, здобувач ДонНУЕТ

В статті розглянуто питання стратегічних напрямків формування розвитку продовольчого ринку, запропоновано модель стратегії розвитку ринку продовольства за етапами життєвого циклу сегментів ринку.

Ключові слова: моделювання стратегії управління; ринок традиційних харчових продуктів; ринок продукції зі змінним складом; ринок органічної продукції.

В статье рассмотрены вопросы стратегических направлений формирования развития продовольственного рынка, предложена модель стратегии развития рынка продовольствия по этапам жизненного цикла сегментов рынка.

Ключевые слова: моделирование стратегии управления; рынок традиционных пищевых продуктов; рынок продукции с измененным составом; рынок органической продукции.

In the article the issue of formation of strategic directions of development of the food market, the model of development of the strategy for food safety life cycle segments.

Keywords: simulation management strategy; the market of traditional foods; market products with a modified composition; organic market.

Постановка проблеми. Наповнення сфери споживання і харчового раціону населення завжди є актуальним і складно вирішуваним. Значна роль у вирішенні цієї проблеми залежить від виробництва більшості видів продовольства як складових такої основи. У дореформений період спостерігалася тенденція хронічного відставання виробництва продукції сільського господарства від зростаючих потреб населення у продовольстві, а у переробній промисловості – в сировинних ресурсах. За роки ринкових перетворень при різкому скороченні в країні виробництва вітчизняного продовольства і збільшенні його імпорту створюється уявне надвиробництво вітчизняної сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства.

Аналіз досліджень і публікацій. Продовольчий ринок посідає особливе місце серед соціально-економічних і науково-технологічних процесів, оскільки саме рівень його розвитку окреслює перспективи вітчизняного виробництва харчових продуктів для задоволення потреб населення у продовольстві й національної економіки загалом в умовах глобальних змін у світовому економічному просторі, що забезпечує взаємодію виробників і споживачів у встановленні обсягів і структури виробництва, а також досягнення і підтримання необхідних якості та ціни продукції [1].

Але вирішувати екологічні проблеми тільки на базі державного управління або ринкового регулювання не вдається [2], тому вирішення даної проблеми обумовлено гострою потребою в проведенні спеціальних наукових досліджень фактичного стану ринку безпечного продовольства, що дозволить визначити тенденції й закономірності діяльності підприємств, основні напрямки й пріоритети розвитку на перспективу, найточніше визначити стратегію розвитку ринку безпечного продовольства [3].

Мета дослідження. Для прогнозування перспектив розвитку продовольчого ринку невідкладно необхідним є моделювання стратегії управління, яке дозволить описати моделі оптимізації формування ринку безпечного продовольства.

Вклад основного матеріалу. Для розробки моделі формування ринку безпечного продовольства України доцільно визначити місію, якою є вдосконалення та розвиток ринку продовольчих товарів для задоволення зростаючої потреби людей у безпечному харчуванні та задоволенні соціально-екологічних потреб [4].

Виходячи із поставленої мети, запропонуємо два варіанти місії: від екології освіченості до екології споживання; безпека продовольства задля безпеки життя. Виходячи із місії, розробимо основні цілі формування ринку безпечного продовольства (рис. 1).

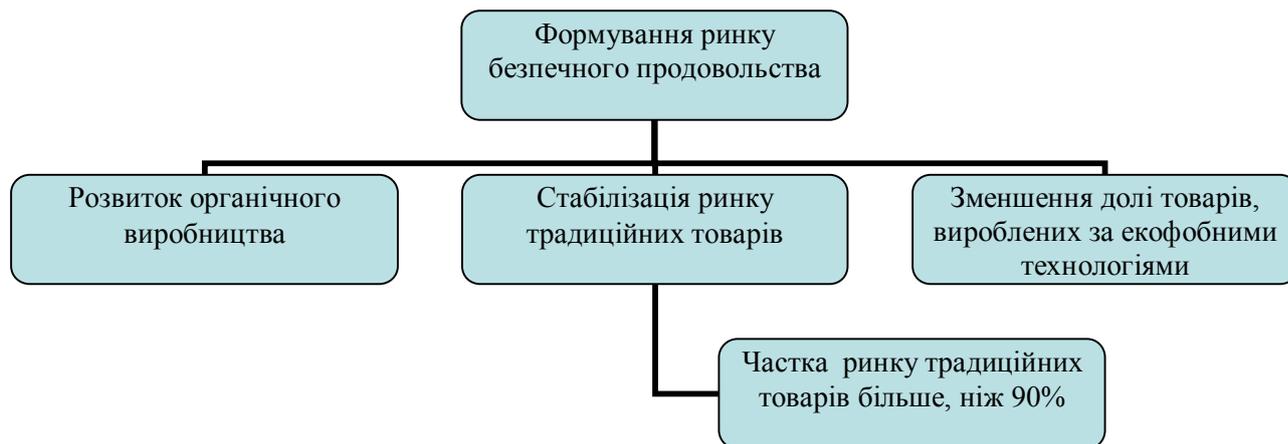


Рис. 1. Основні цілі формування ринку безпечного продовольства в Україні

Як випливає із проведених нами досліджень [5], ринок товарів, вироблених за традиційними технологіями, є основним сегментом продовольчого ринку України. Цей сегмент поступово формується і розвивається протягом останніх 20 років.

Ринки ж товарів, вироблених за екофобними і екофільними технологіями, утворилися значно пізніше. Однак ринок товарів екофобної спрямованості (товарів зі зміненим складом) знаходиться на стадії зростання, а сегмент органічних товарів (вироблених за екофільними технологіями) знаходиться на стадії зародження. Виходячи з цього, розроблено стратегії для виділених сегментів за етапами життєвого циклу сегментів ринку (рис. 2). Тому з метою оптимізації її впливу на формування ринку безпечного продовольства необхідно на державному рівні розробити систему всебічної підтримки розвитку екофільних технологій (органічного виробництва, переробки, зберігання, реалізації).

Дослідження показують, що щорічні темпи зростання ринку органічної продукції у світі – 15-20 %. Без втручання держави за умови світових темпів зростання український ринок органічної продукції досягне рівня європейських країн (4 % від загального обсягу) тільки у 2034 році. Галузі, в які втручається держава, мають різкі стрибки вгору або вниз у залежності від мети втручання. Тому втручання держави у цей ринок є необхідністю, яка дозволить значно збільшити обсяги виробництва і споживання органічної (екофільної) продукції в Україні. Необхідне державне регулювання на ринку товарів зі зміненим складом (вироблених за екофобними технологіями). Темпи зростання цього сегменту досягають 30 % на рік.

Без втручання держави вже найближчим десятиліттям такі товари можуть мати обсяги виробництва і споживання більші за традиційні (вироблені за нейтральними технологіями). Терміновою необхідністю є розробка заходів щодо обмеження виробництва і споживання товарів, вироблених за екофобними технологіями.

Щодо сегменту традиційних товарів, то тут немає необхідності втручання держави. Ринок повільно і стало розвивається у часі. Додаткового регулювання не потребує. Збереженню обсягів і темпів зростання ринку будуть сприяти заходи щодо регулювання буферних (екофільних і екофобних) товарів.

<i>Життєвий цикл ринку</i>			
Ринок органічної продукції (екофільні технології)	Ринок продукції зі змінним складом (екофобні технології)	Ринок традиційних харчових продуктів (нейтральні технології)	
<i>Зародження</i>	<i>Зростання</i>	<i>Зрілість</i>	<i>Спад</i>
<i>Стратегічні дії на державному рівні</i>			
Стратегія активного втручання		Стратегія децентралізованого регулювання	
-Створити нормативно-правові основи розвитку -Затвердити систему пільг та державної підтримки	-Розробити систему законодавчих актів з метою зменшення діяльності -Ввести систему соціальної відповідальності і звітності	Нейтральна позиція	
<i>Стратегічні завдання суб'єктів господарювання</i>			
-Йти на ризик -Розробляти технології -Мобільно реагувати на зміни ситуації -Визначити прибутковість ринку -Розробити маркетингові комунікації -Займати ринкові ніші -Вести активну рекламу	-Нарощувати обсяги виробництва -Займати ринкові ніші -Організувати власну мережу збуту -Інвестувати у сучасні технології -Бути готовим до можливої диверсифікації виробництва -Брати участь у соціально-екологічних заходах держави	-Інвестувати з метою зменшення втрат -Втримувати частку ринку -Рационально використовувати інвестиції -Збільшувати ефективність виробництва -Зберігати сегмент споживачів	

Рис. 2. Стратегії для виділених сегментів продовольчого ринку за етапами життєвого циклу

Діяльність держави щодо підтримки або зменшення окремих сегментів відобразимо у табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика відгуків ринку на тактичні зміни макросередовища

<i>Фактор</i>	<i>Стан фактору</i>	<i>Прогнозована тенденція</i>	<i>Характер впливу</i>	<i>Відповідна реакція</i>
<i>Економічні фактори</i>				
Зростання заробітної плати	Зростання 1,076 у 2008 р.	Зростання на 10%	Зростання обсягів споживання	Збільшення ємності ринку
Зміна податкового законодавства	Прийняття податкового кодексу ВР 18.11.2010	Зростання податків	Збільшення податкового навантаження на підприємства	Зменшення кількості підприємств, зростання безробіття, збільшення цін
<i>Політичні фактори</i>				
Правова база	Реформування законодавства	Постійно змінюється	Нестабільний стан підприємств	Лобювання інтересів у владі
Нормативна база у рамках СОТ	Уніфікація нормативної бази	Продовжиться	Підвищення експортних можливостей підприємств	Зростання органічного експорторієнтованого виробництва

Лобювання інтересів великих компаній	Сприятливі характеристики макросередовища	Посилиться	Подальше зниження привабливості роботи на ринку альтернативних технологій	Зменшення темпів впровадження еко-виробництва
<i>Технологічні фактори</i>				
Впровадження екофільних технологій	Дуже низький рівень	Незначне зростання	Формування сегменту еко-споживачів	Підтримка і сприяння розвитку
Розширення використання екофобних технологій	Значні темпи зростання	Збереження темпів	Зростання частки товарів, вироблених за екофобними технологіями	Використання потенційно небезпечних технологій і товарів
<i>Ринкові фактори</i>				
Інфраструктура	Середньо-розвинений ринок послуг	Тенденція до розвитку консалтингових, інжинірингових, аутсорсингових послуг	Розвиток інфраструктури	Інтеграція і кооперація процесів виробництва і збуту
Попит споживачів	Низький рівень платоспроможності	Зростання реальних доходів населення	Збереження основних тенденцій формування та задоволення попиту	Зростання обсягів виробництва і споживання товарів і послуг

Однією із конкурентних стратегій розвитку на ринку безпечного продовольства має стати «менеджмент знань» (*knowledge management*). Менеджмент знань – це систематичний процес ідентифікації, використання та передача інформації та знань, які люди можуть створювати, удосконалювати і використовувати.

Як показують розрахунки витрати на освіту в Україні мають сталу тенденцію до зростання, яка збережеться і у найближчій перспективі (рис. 3).

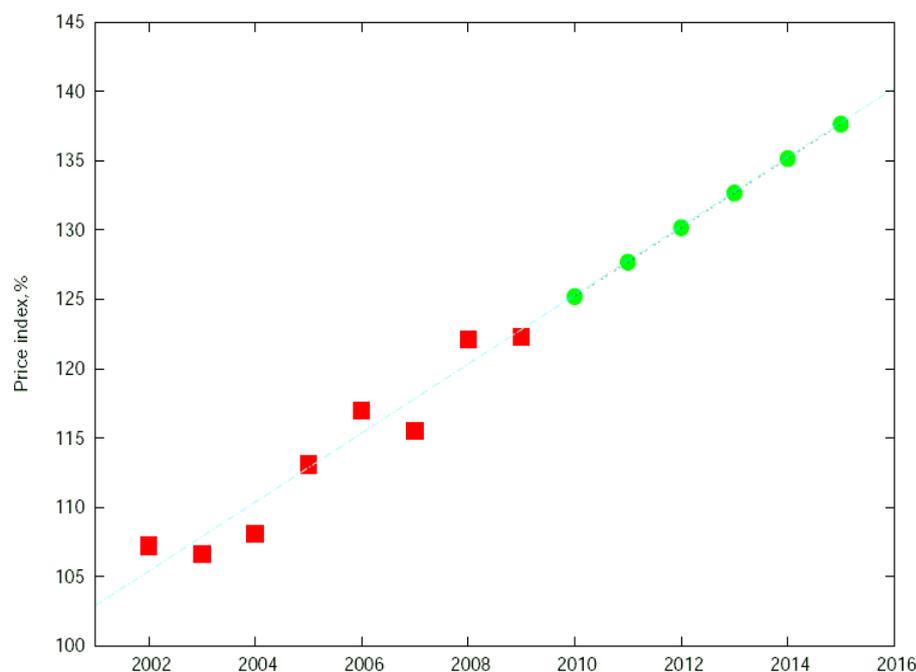


Рис. 3. Динаміка витрат на освіту в Україні (прогноз до 2016 року)

У сучасних умовах формування і функціонування ринку безпечного продовольства менеджмент знань стає провідним напрямком стратегічного менеджменту, у фокус якого потрапляють неефективно використовувані ресурси (природні, сировинні, матеріальні, людські). Менеджмент знань може бути втілений через створення каталогу стратегічних рішень галузевих проблем, який концентрував би в собі формалізований і нормативно

закріпленій досвід стратегії формування і функціонування ринку безпечного продовольства в Україні. Така формалізація дозволила б використовувати стратегічні рішення і підходи, які були б ефективно використані суб'єктами діяльності (або іншими галузями) на протязі сучасного етапу розвитку держави. Такий каталог має стати сховищем галузевих та корпоративних знань, які було накопичено протягом останніх років. У той самий час цей каталог може бути використаний фахівцями як інструмент управлінських рішень. Він повинен бути відкритим і постійно доповнюватися досвідом, який здобувається із наукових джерел і реалій існування ринку в Україні.

Крім того, у цьому каталозі може бути розділ математичного інструменту менеджменту знань – калькулятор менеджера. Такий каталог має бути доступним, наприклад, через офіційний сайт галузевих міністерств та відомств. У рамках стратегічного управління знаннями на ринку продовольства України можна виділити також наступні напрямки:

- цілеспрямоване підвищення інтелектуального капіталу на основі менеджменту знань;
- формування значних обсягів інновацій, у тому числі управлінських;
- формування позитивної культури підприємств і культури споживання споживачів;
- формування комплексного підходу до освітніх закладів;
- використання нових методів менеджменту у практичній діяльності.

Моделювання ситуації на продовольчому ринку України дозволило встановити рівень доходу на душу населення, при якому проходять зміни рівня потреб (табл. 2).

Таблиця 2

Виділення сегментів споживачів на ринку продовольства України

<i>Сегмент споживачів</i>	<i>Доход на одну особу на місяць, грн</i>	<i>Тип ринку</i>	<i>Переважаючі товари на ринку</i>
Заможні	Більше ніж 3000	Розвинутий ринок (розвиток екофільного напрямку)	Широкий асортимент товарів
Середній клас	Від 1500 до 3000	Традиційний ринок	Товари рівня самозбереження
Бідність	Від 700 до 1400	Розвивається ринок товарів зі змінним складом + традиційний екофобний	Товари першої необхідності
Убогість	Менше, ніж 700 грн	Розвивається ринок товарів зі змінним складом	Товари першої необхідності

Дослідження показали, що при рівні доходу на одну особу менше, ніж 1400 грн на місяць, в Україні немає сенсу говорити про можливість зростання ринку екофільних товарів. При цьому широкі можливості для зростання має ринок товарів зі змінним складом. Україна, як ми бачимо, знаходиться на самому початку формування розвинутого ринку продовольства. Споживання продуктів харчування в середньому становить \$70 на людину на місяць, особистий дохід – близько \$150.

Подальші дослідження ґрунтуються на прогнозі розвитку доходів на 1 особу на місяць за роками, який проведемо на основі отриманих рівнянь регресії (табл. 3).

Таблиця 3

Прогноз напрямку розвитку ринку за роками

<i>Роки</i>	<i>Доходи на душу населення, грн на рік</i>	<i>Доходи на 1 особу на місяць</i>	<i>Найбільший сегмент споживачів</i>
2010	14227,1	1185	Бідність
2011	16003,36	1333	Бідність
2012	17848,09	1487	Середній клас
2013	19761,29	1646	Середній клас
2014	21742,95	1811	Середній клас
2015	23793,08	1982	Середній клас

Розроблений прогноз і розрахунки показують, що, починаючи із 2012 року в Україні матимуть місце умови для формування ринку продовольства із традиційним асортиментом і рівнем безпеки. У відповідності до прогнозу розвитку доходи збільшаться до 250 \$ на місяць. Враховуючи, що дохід споживачів є одним із основних чинників формування ємності ринку, використаємо прогноз цього чинника для прогнозування ємності ринку продовольства (табл. 4). Враховуючи розглянути теорії споживання, актуальність питання насичення ринку не вимагає доказів. Якщо взяти за основу споживання харчових продуктів мешканцями Європи на рівні 190-200 €, то виходить, що у період прогнозування продовольчий ринок України залишатиметься ненасиченим і буде мати значні темпи росту.

Таблиця 4

Прогноз ємності ринку продовольства в Україні

Роки	Прогнозування			
	Чисельність населення	Доходи на 1 особу на місяць	Споживання на 1 особу на місяць, грн	Ємність ринку, млн грн.
2010	45724046	1185	474	216732
2011	45443459	1333	533,2	242305
2012	45178119	1487	594,8	268719
2013	44928025	1646	658,4	295806
2014	44693176	1811	724,4	323757
2015	44473574	1982	792,8	352586

Це дозволяє запропонувати стратегії входу та збереження позицій для підприємств (рис. 4).

Доходи	Стратегія	Тактика
До 2000 грн на особу	Зростання	Чітке позиціонування Широкий асортимент Зменшення витрат Стимулювання продажів
До 1500 грн на особу на місяць	Оборонна, диверсифікуюча	Низькі ціни Розширення дистрибуції, Оновлення асортименту Стимулювання продажів Агресивні комунікації

Рис. 4. Стратегія і тактика реагування на зміни рівня доходів на ринку продовольства України на період до 2015 року

Для досягнення оптимальної і найменш збитковою процедури входу і утримання позицій при оборонній стратегії і стратегії диверсифікації:

- широка дистрибуція здійснюється через середні і великі роздрібні точки;
- необхідно дотримуватися стратегії низьких цін;
- звужений асортимент допоможе використовувати перші місяці ефективних продажів;
- необхідні агресивні масові комунікації, реклама – зовнішня, телевізійна.

При збільшенні доходів населення з появою нових можливостей для розвитку сегменту традиційних і органічних товарів актуальним стає питання утримання позицій на зростаючому ринку. Першим кроком тут буде розширення дистрибуції, робота з невеликими і дрібними підприємствами. Другим – регулярне оновлення асортименту, іноді на 20-30 % на рік. Як правило, розширення і оновлення асортименту пов'язане зі зростанням регіону. У цій ситуації багато людей тільки пробують продукти харчування, яких були позбавлені, і їм хочеться спробувати багато нового. У момент утримання позицій на ринку необхідно пропонувати це нове. Третім кроком стане проведення акцій стимулювання. Утримання позицій характеризується наявністю таких ситуацій, як боротьба за місце на полицях у магазині, оренда полиць, купівля полицного простору.

Безумовно, якщо регіональний ринок насичений, входити туди цікаво: там великий обсяг продажів, але і конкуренція жорстка. Адже ринок насичений саме тому, що конкуренти продають вже давно й багато.

І перший шлях тут, на жаль, не всім доступний – увійти на ринок через марки-лідери. Другий момент – відкриття своєї філії. Практика показує – дуже небезпечно робити поставки або віддавати переговори з середніми і великими клієнтами дилерам: останні не схильні враховувати інтереси самого постачальника чи виробника. Третє – чітке позиціонування на насичених ринках; розуміння, чим товар, послуга, процедура постачання в цій продовольчій групі краще, ніж у конкурентів. Безумовно, ключовим моментом є переговори з великими мережевими об'єднаннями, наприклад такими, як «Метро», «Ашан», «Амстор», «Обжора», «Бум» тощо.

Наступний важливий момент – стимулювання збуту. На цьому етапі найбільш виправдані дегустації, роздача безкоштовних зразків – як торговим партнерам, так і кінцевим споживачам. Вельми ефективні також комунікації в місцях продажу: оформлення вітрин, оформлення полицного простору і так далі. Фактично тут йдеться про весь комплекс ВТЛ. Після входу на насичений ринок виникає наступне завдання – утримання позицій. Утримання позицій на насиченому ринку вже сьогодні є над актуальним і надскладним завданням для багатьох бізнесменів, що працюють у великих містах та регіонах.

Важливо враховувати такі бізнес-процеси, як робота повноцінної філії і робота за зниження витрат. Тут з'являється перехід на новий тип позиціонування – вже не від конкурентів, як при вході на ринок насиченого регіону, а до споживача. Особливу увагу слід звернути на виконання спеціальних програм поставок just-in-time, тобто постачання «точно вчасно», які забезпечують до 60-70 % успіху в бізнесі. До етапу утримання позицій ще були можливі коливання в термінах і в асортименті поставок. На етапі утримання позицій на насиченому ринку найменше коливання загрожує або великими штрафами і збитками для постачальника, або розірванням контракту.

Наступним етапом є розробка більш широкого асортименту. Саме тут виникає необхідність боротися за кожен відсоток зростання продажів. Додаткові позиції в асортименті дуже добре вирішують це завдання. Важливий момент – навчання партнерів по бізнесу. Сюди входить навчання процедурам продажів, організації заходів щодо стимулювання збуту, мерчандайзингу, робота з конкретними продуктами тощо. Як показали дослідження, в основі стратегії суб'єктів господарювання на ринку продовольства лежить ряд фактів:

- ринок диференційований, і кожен його сегмент має свою специфіку;
- підприємство може орієнтуватися на один або кілька ринкових сегментів;
- підприємство може діяти на ринку самостійно або у співробітництві з іншими;
- вибір засобів маркетингу визначається конкретною ситуацією на ринку;
- вихід підприємства на ринок припускає всебічне врахування економічної ситуації, загальної кон'юнктури ринку і торговельної кон'юнктури, позиції конкурентів й інших факторів, які можуть підсилити або навпаки послабити можливості підприємства в реалізації своєї продукції. Виходячи з положення в матриці БКГ, підприємствам, що працюють на ринку продовольства України, можна порекомендувати такі стратегії (табл. 5).

До СГП «зірка» у цій матриці належать підприємства кластеру В. При такій стратегії дане підприємство може залишитися «зіркою» і зміцнитися в ролі лідера ринку. Для групи підприємств традиційної спрямованості, позначених нами як «важкі діти», на наш погляд, найбільш прийнятна стратегія більш глибокого проникнення на ринок, тому що ці підприємства діють на ринку з тими ж харчовими продуктами, але перед ними постає завдання завоювати додаткову частку ринку. Цей тип підприємств вимагає значних коштів на підтримку зростання. Хоча й у менш вигідному становищі, ніж лідер, вони все-таки мають шанси на успіх, оскільки ринок продуктів ще розширюється.

Якщо цим підприємствам не надати фінансової підтримки, вони, у міру просування по життєвому циклу, будуть еволюціонувати до «собак». Для глибшого проникнення на ринок і завоювання додаткової його частки можна піти трьома шляхами: підвищення якості продукції; зниження ціни; розробка принципово нового товару.

Правильна політика ціноутворення, послідовність її реалізації є умовою успішної діяльності підприємства. Для успішного функціонування необхідно правильно обрати канали поширення продукції. Як канали поширення товарів для цих підприємств доцільно використати комерційних агентів. У заходах маркетингу особливе місце варто відвести рекламі.

Таблиця 5

Стратегії, що рекомендуються для суб'єктів господарювання на ринку продовольства України, і заходи щодо їх впровадження в умовах трансформації системи продовольчої сфери (за виділеними кластерами)

<i>Назва СГП</i>	<i>Клас-тер</i>	<i>Стратегія, що рекомендується</i>	<i>Заходи</i>
Зірка	В	Стратегія лідерства за рахунок економії на витратах	Розробка та просування власних брендів Впровадження сучасних технологій виробництва харчових продуктів Впровадження систем управління безпекою і якістю харчових продуктів на основі стандартів ІСО 22000, ІСО 14000, ІСО 9000, ДСТУ 4621:2006 Розширення експорторієнтованого виробництва Використання сучасних напрямків НДР Створення та використання системи соціальної відповідальності
Дійні корови	Б,Г	Стратегія «збирання врожаю»	Турбота про якість товарів. Використання інновацій Швидке реагування на зміни у конкурентів Збереження існуючих обсягів виробництва Розробка та виробництво товарів із доданими властивостями Впровадження заощаджуючих технологій Розробка і впровадження замкненого циклу виробництва від сировини до готової продукції Впровадження систем управління безпекою і якістю харчових продуктів на основі стандартів ІСО 22000, ІСО 14000, ІСО 9000, ДСТУ 4621:2006 Розробка та просування власних брендів Формування культури споживання Створення та використання системи соціальної відповідальності
Важкі діти	А, Ж	Стратегія глибокого проникнення на ринок	Зростання кваліфікації персоналу. Використання інформаційних технологій Популяризація альтернативних екофільних технологій і товарів Широке використання реклами Розробка власних торговельних марок Використання експортного потенціалу

Для цих підприємств рекомендується використати такі види реклами: інформаційну, нагадуючу, умовляючу, що допоможе при вирішенні завдань: підвищення пізнаваності підприємства й удосконалення іміджу; забезпечення сприйняття підприємства посередниками; протиборство з конкурентами.

Відносно «собак» варто сказати, що цим підприємствам доцільно використати агресивну стратегію нарощування частки ринку. Цього можна домогтися завдяки інвестуванню й селективному розвитку, а реалізація стратегії диференціації дозволить перейти в СГП «зірка» за рахунок завоювання більшої частки ринку.

Для визначення конкурентних стратегій підприємств на ринку використаємо класифікацію агентів, за Л. Г. Раменським і А. Юдановим. Згідно з цим підходом, стратегічну поведінку можна підрозділити на чотири види:

- віолентна, яка характерна для великих підприємств на ринку продовольчих товарів, що здійснюють масове виробництво, або реалізацію, що виходять на масовий ринок зі своєю або придбаною новою продукцією, випереджають конкурентів за рахунок серійності виробництва й ефекту масштабу. До таких підприємств можна віднести кластери Б, Г;

- патієнтна, яка полягає в пристосуванні до вузьких сегментів широкого ринку шляхом спеціалізованого випуску нової або модернізованої продукції з унікальними характеристиками. Представниками є підприємства кластеру В;

- експлерентна, що означає вихід на ринок з новим екофільним товаром і захопленням частини ринку безпечного продовольства (кластери А, Ж);

- комутантна, що складається в пристосуванні до умов попиту локального ринку, заповненні ніш, з тих чи інших причин не зайнятих «віолентами» і «пацієнтами», освоєнні нових видів послуг після появи нових продуктів і нових технологій (розробок), імітації новинок і просуванні їх до найширших верств споживачів (кластер Д).

Стратегія розвитку кластеру віолентів передбачуваний, поточний, програмно-цільової науково-технічний прогрес, участь у проведенні планових пошукових і прикладних НДР, у створенні нових продуктів харчування і модернізації раніше існуючих технологій, тобто інноваційні продуктові стратегії. Як було підкреслено раніше, велике значення для кластера віолентів має постійне скорочення витрат. Інноваційне рішення цієї проблеми полягає в переході на нові ресурсозберігаючі технології, які вони створюють самі або переймають у розробників і перших інноваторів. Стратегія кластеру патієнтів – для успішного функціонування необхідно правильно вибрати канали поширення продукції. Як канали поширення товарів для даних підприємств доцільно використати комерційних агентів.

У заходах маркетингу особливе місце варто відвести рекламі. Для даних підприємств рекомендується використати такі види реклами: інформаційну, нагадуючу, умовляючу, що допоможе при вирішенні завдань: підвищення пізнавасності підприємства й удосконалення іміджу; забезпечення сприйняття підприємства посередниками, протиборство з конкурентами; диференціації продукції і займання своєї ніші, вузького сегмента ринку продукції зі змінним складом.

Виходячи з цього, можна виділити дві складові підстратегії: ставка на диференціацію товару та зосередження максимуму зусиль на вузькому сегменті ринку. Шляхи реалізації проблеми: участь у модифікації серійної продукції; виконання специфічних замовлень та інші. У ролі стабілізатора досягнутої диференціації продукту можуть виступати: унікальний технологічний досвід виробництва; особлива збутова мережа, історичний досвід існування виробника, використання технології створення харчових продуктів із заданими властивостями. Підприємства накопичують досвід і концентрують ресурси в обраній вузькій галузі, все більше виділяючи нішу і відсікаючи конкурентів.

Експлеренти (кластер А, Ж) мають інноваційну стратегію розвитку, яка полягає у створенні радикальних, «проривних» нововведень: нових продуктів і нових технологій (розробок) на ринку продовольства України. Як творці радикальних нововведень фірми-експлеренти, або так звані «хитрі лиси», відрізняються своєю цілеспрямованістю, відданістю ідеї, високим професійним рівнем співробітників і лідера, великими витратами на НДР.

Діяльність підприємств кластеру А, Ж підпорядкована головній меті - підготовці конкурентоспроможного нового продукту – продукту, виробленого за екофільними технологіями. При цьому споживча цінність нового продукту є дуже великою, тому що формується шляхом порівняння з сумою витрат на традиційні, або екофобні товари, які довелося б понести, щоб досягти того ж результату, який забезпечує новий продукт. Це загальна властивість так званих проривних інновацій. Тому відносно висока вартість нового продукту зазвичай багато нижча споживчої цінності, тому товари, вироблені за екофільними технологіями, потенційно мають високу конкурентоспроможність.

Комутанти (кластер Д) є «сірими мишами», але вони сприяють, з одного боку, дифузії нововведень, з іншого – їх рутинізації. Стратегія формування ринку безпечного продовольства таким чином може бути розширено і прискорено. Комутанти традиційного типу використовують свої конкурентні переваги, знаходять свій стиль і ціннісні орієнтації, щоб закріпитися на ринку. Зазвичай це виконання індивідуальних замовлень за досить високими цінами, якісно і в строк. При цьому комутанти традиційного типу залишаються у своїх

невеликих розмірах. Однак у деяких фірм розміри поступово збільшуються, що призводить до втрати їх гнучкості і стійкості, зростання витрат та втрати керованості. У таких випадках потрібна зміна стратегії, найімовірніше, на патіентну.

Виходячи із проведеного аналізу нормативного регулювання і досвіду використання моделей управління, нами розроблено модель функціонування (або модель стратегічного управління) на продовольчому ринку України з елементами управління якістю і безпекою продукції (рис. 5).

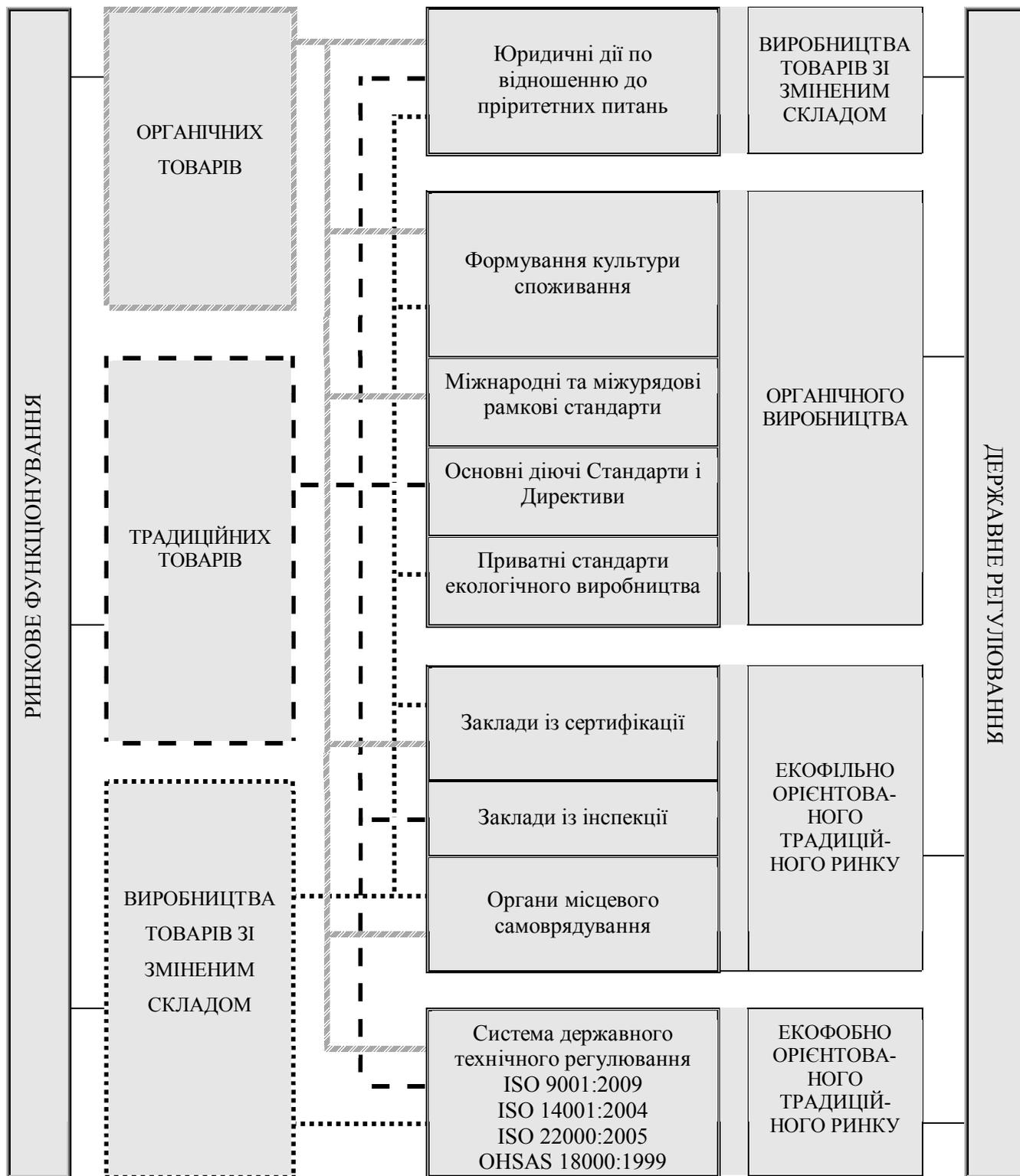


Рис. 5. Рекомендована модель стратегічного управління ринком безпечного

Таким чином до основних напрямків стратегічного управління ринком продовольства в Україні можна віднести:

- своєчасне прогнозування, виявлення і запобігання внутрішнім і зовнішнім загрозам продовольчої безпеки, мінімізація їх негативних наслідків за рахунок постійної готовності системи забезпечення громадян харчовими продуктами, формування стратегічних запасів харчових продуктів;

- стійкий розвиток вітчизняного виробництва продовольства і сировини, достатнє для забезпечення продовольчої незалежності країни;

- досягнення і підтримка фізичної і економічної доступності для кожного громадянина країни безпечних харчових продуктів в об'ємах і асортименті, які відповідають встановленим раціональним нормам споживання харчових продуктів, необхідних для активного і здорового способу життя;

- забезпечення безпеки харчових продуктів.

Для розвитку малого і середнього екологічного бізнесу і поліпшення умов його діяльності уряду необхідно:

- спеціальними фінансовими і кредитними важелями стимулювати виробництво екофільних товарів і розвиток сфери екологічних послуг;

- стимулювати ефективний попит на екологічну продукцію та послуги насамперед політикою державного придбання. Забезпечувати полегшений доступ підприємствам, які виробляють екологічну продукцію, до послуг, наданих урядовими структурами; безпосередньо брати участь у маркетингу та демонстрації зразків екологічних технологій;

- сприяти зацікавленості банків у підтримці екофільного виробництва (приміром, упроваджувати програми оцінки банками впливу проектів на навколишнє середовище чи врахування необхідності інвестицій в охорону навколишнього середовища). Як відомо, розробка екологічного блоку питань є дуже важливою для отримання кредитів міжнародних фінансових інститутів, зокрема ЄБРР;

- видавати періодичний інформаційний бюлетень, який міститиме постійно оновлювану інформацію про можливості для проектів, розвиток природоохоронного законодавства, а також національний каталог, який включатиме перелік екологічних підприємств і вироблені ними продукції і послуги, відкрити відповідну сторінку в Інтернеті. створювати спільні екологічні підприємства з західними компаніями та покращувати експортні можливості: місцеві компанії краще знайомі з умовами і правилами місцевих ринків, а зарубіжні досвідченіші в сфері маркетингу та менеджменту, мають великий доступ до фінансових ресурсів і сучасних технологій;

- створювати додаткові цільові фонди для інвестування екологічної індустрії, які б сприяли забезпеченню відповідних підприємств стартовим капіталом і фінансуванню їх на ранніх стадіях розвитку, або ж виділяти для цього частину вже існуючих урядових фондів, приміром, фондів розвитку підприємств, для фінансування постачальників екологічних товарів і послуг.

Висновки та перспективи подальших досліджень Визначаючи основні стратегічні напрямки формування і розвитку продовольчого ринку України і прогнозуючи його перспективи доцільно наголосити на такому:

У найближчій перспективі чисельність населення України продовжить зменшуватись; доходи зростатимуть, але темпи зростання реальних доходів на душу населення будуть меншими, ніж зростання цін.

Прогнозується поліпшення умов для розвитку ринку органічної продукції. При цьому ринок товарів зі зміненим складом також має вагомні підстави для значного зростання.

«Провали» продовольчого ринку в Україні є наслідками суб'єктивних чинників.

Продовольчий ринок України пройшов стадію недосконалості ринкового управління і поступово переходить до модифікованого економічного управління із використанням еколого-економічних інструментів.

По мірі виходу із кризи зростатимуть доходи населення і разом з тим зростатиме сегмент безпечного продовольства, в тому числі органічного.

Щорічні темпи зростання ринку органічної продукції у світі – 15-20 %. Без втручання держави за умови світових темпів зростання український ринок органічної продукції досягне

рівня європейських країн (4 % від загального обсягу) тільки у 2034 р. Темпи зростання сегменту товарів, вироблених за екофобними технологіями, досягають 30 % на рік. Без втручання держави вже найближчим десятиліттям такі товари можуть мати обсяги виробництва і споживання більші за традиційні товари (вироблені за нейтральними технологіями).

Однією із конкурентних стратегій розвитку на ринку безпечного продовольства має стати «менеджмент знань».

Список використаних джерел

1. Нуралиев С. У. Продовольственный рынок: проблемы становления и перспективы развития. – Волгоград: Издательство Волгоградского государственного университета, 2003. – 280 с
2. Лукьянчикова Н. П. Экологические внешние эффекты и современные проблемы их регулирования на мезоуровне // Социально-экономическое развитие экономики России. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003. – Ч. 1.
3. Малигіна В. Д. Роль управління якістю і безпекою продовольства в системі формування внутрішнього ринку / В. Д. Малигіна // Економіка: проблеми теорії та практики; збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. – Вип. 140. – С. 80-85.
4. Соколова Г. Н. Информационные технологии экономического анализа: Теория и практика / Финансовая акад. при Правительстве Рос. Федерации. – М.: Экзамен, 2002. – 319 с.
5. Породіна Л. В. Моделювання взаємозв'язків між етапами розвитку продовольчого ринку і зміною буферності товарів // Зб. наук. праць. Донецьк: ДонДУУ, 2010. – Том X. – Серія «Економіка». – С. 321-332

УДК 65

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНЫМ ПОРТФЕЛЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

МЕШКОВА В. С.,
канд. экон. наук, доц. каф. экономики
предприятия Донецкого государственного
университета управления

В статье исследованы особенности управления ресурсным портфелем предприятия. Представлена бизнес-модель производственного предприятия по системе АМВІТЕ.

Ключевые слова: ресурсы; стратегия; предприятие; ресурсный портфель; пирамида результативности.

У статті досліджено особливості управління ресурсним портфелем підприємства. Представлено бізнес-модель виробничого підприємства по системі АМВІТЕ.

Ключові слова: ресурси; стратегія; підприємство; ресурсний портфель; піраміда результативності.

In the article the features of management of the enterprise resource portfolio. Presented business model production plant system AMBITE.

Keywords: resources; strategy; enterprise; resource portfolio; performance pyramid.

Постановка проблемы. Предмет теории стратегического управления состоит в выяснении природы и механизмов создания конкурентных преимуществ фирм, которые обеспечивают им получение экономических выгод, недоступных соперникам, что имеет ключевое значение для понимания движущих сил экономического роста на современном этапе хозяйствования.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы управления ресурсным портфелем предприятия рассматривались М. Портером. Он предложил подход, который позволяет объединить инструменты количественного и качественного анализа при оценке использования ресурсов. Также определение эффективности управления ресурсным портфелем предприятия предлагали К. Куросава и А. Лоурол.

Актуальность развития положения ресурсной теории стратегического управления связана с тем, что с точки зрения достижения предприятием конкурентных преимуществ всё большее значение придаётся не только продуктам, которые производятся, но и ресурсам, которые фирма привлекает в производственный процесс. В условиях острой конкурентной борьбы проблема эффективного использования уникальных ресурсов, являющихся трудно доступными для конкурентов и такими, которые трудно скопировать, приобретает всё большее значение в процессе стратегического управления предприятием.

Цель статьи. Исследование особенностей управления ресурсным портфелем предприятия для достижения фирмой конкурентных преимуществ и прибыли.

Изложение основного материала исследования. Одним из концептуальных положений ресурсной теории является утверждение об индивидуальности развития каждой компании, что объясняется особым набором её ресурсов. Однако только наличие у компании ресурсов или доступ к ним в условиях динамичного рынка не может обеспечить ей долгосрочных конкурентных преимуществ. Именно поэтому в современной ресурсной теории внимание сосредоточивается на способности компании создавать новые виды ресурсов и осуществлять непрерывный поиск их комбинаций. Ресурсный портфель предприятия – это всёактивы, возможности, организационные процессы, информация, знания и т. д., контролируемые фирмой, которые позволяют ей создавать и реализовывать эффективные стратегии.

Ресурсное обеспечение стоимости предприятия по критерию времени происходит в двух периодах – краткосрочном и долгосрочном. При этом ресурсы генерируют различные по количественным и качественным характеристикам параметры стоимости, которые в категориях ресурсной теории называются рентами. В краткосрочном периоде источником ресурсных рент является способность предприятия полностью использовать эффективные комбинации существующих ресурсов, а также наличие хорошей системы бизнес-процессов. В долгосрочном периоде источником ресурсных рент является способность аккумулировать потенциальные ресурсы и оптимально использовать их комбинации. Для этого среди всей совокупности ресурсов отдельно выделено категорию стратегических ресурсов, имеющих наибольшее влияние на формирование устойчивых конкурентных преимуществ.

Стратегические ресурсы – это те элементы ресурсов или их комбинаций, которые являются основой формирования организационных знаний, опыта и навыков в качестве источника компетенций и динамических способностей компании, а также имеют потенциал генерирования денежных потоков. Характерными признаками стратегических ресурсов являются: обеспечение формирования устойчивых конкурентных преимуществ предприятия; использование для диверсификации деятельности; синергичная природа формирования динамических способностей предприятия; обеспечение роста рыночной стоимости предприятия; сложность воспроизведения, что объясняется их уникальностью.

В рамках развития ресурсной концепции вопрос определения тех ключевых способностей и ресурсов, которые трудно скопировать и с помощью которых фирма обеспечивает конкурентное преимущество над соперниками, остаётся дискуссионным. Традиционно проблему оценки и управления результативности изучают на основе пятикомпонентного цикла-процесса, который принято подавать в виде «пирамиды результативности» (рис. 1) [1, с. 145].

1. Уровень – финансовые, трудовые, материальные, технологические и информационные ресурсы, которые необходимы для осуществления деятельности или реализации ряда шагов для достижения определённых результатов.

2. Различные шаги, деятельность, что позволяет обеспечить получение выходов.

3. Определённые и измеренные во времени выходы (продукты и услуги), которые выступают следствием использования компетенций и деятельности в различных сферах, которые, как правило, находятся в зоне контроля менеджеров.

4. Результаты использования выходов (продуктов) деятельности организаций, изменения в режиме реального времени, которые часто лежат вне рамок управленческого воздействия менеджеров.

5. Полезность (ценность, потребительная стоимость), которая идентифицируется различными социальными группами и имеет долгосрочную перспективу потребления (социальные, экономические, институциональные, технологические и другие способы удовлетворения потребностей).

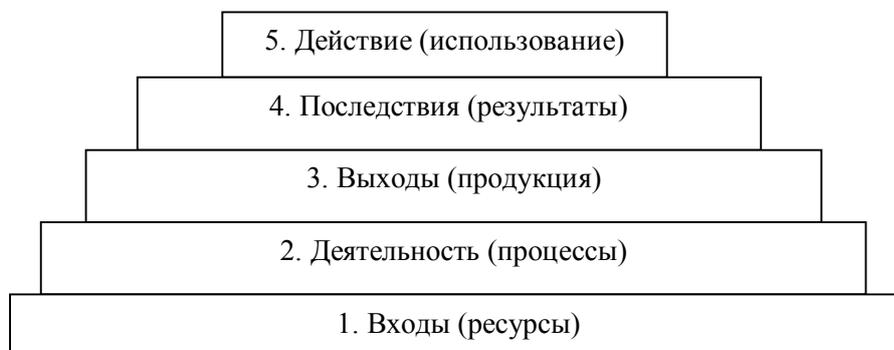


Рис. 1. «Пирамида результативности»

Указанный подход получил широкое признание, и на его основе разработаны рекомендации ряда мировых и международных организаций по мониторингу уровня результативности их деятельности или отдельных проектов, в частности, ООН, ОБСЕ, Европейской экономической комиссии ЕС и тому подобное. Примером современных подходов к определению результативности хозяйственной деятельности выступает система AMBITE (Advanced Manufacturing Business Implementation Tool for Europe), разработанная П. Брэдли в 1996 году. Основная идея этого подхода заключается в том, чтобы предоставить менеджерам среднего звена методический инструментарий понимания и реализации стратегических целей деятельности. В общем виде интерпретацию производственного предприятия по системе AMBITE можно представить следующей схемой (рис. 2) [1, с. 140].

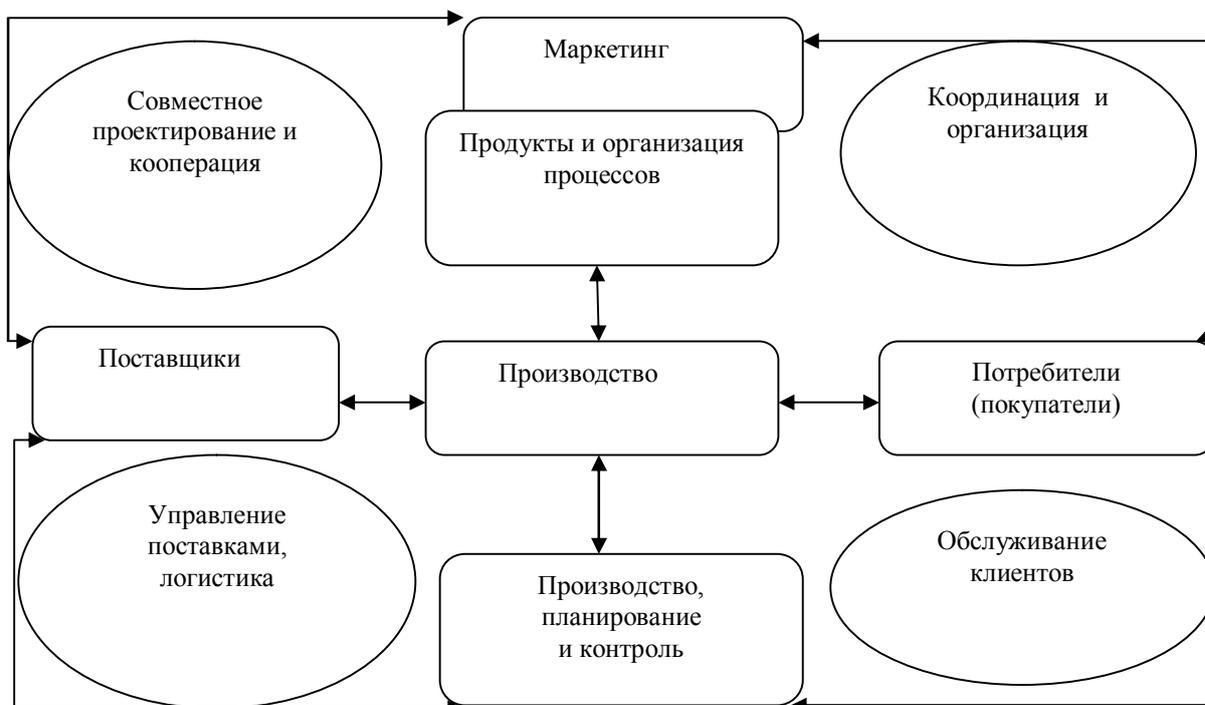


Рис. 2. Бизнес-модель производственного предприятия по системе AMBITE

Каждый из циклов бизнес-процессов и базовые составляющие раскрываются в модели AMBITE системой показателей, которые разрабатываются в соответствии со спецификой деятельности организации. Кроме того, представленные на рис. 2 циклы ориентируются на пять макроизмерителей результативности экономической деятельности – время, затраты, качество, гибкость и среда. Непосредственно Европейская сеть обучения результативности ENAPS использует собственный подход в исследовании результативности деятельности предприятий. По этой международной методологии используется три иерархические уровни индикаторов для оценки результативности хозяйственной деятельности компаний:

- уровень предприятия;
- уровень бизнес-процессов;
- функциональный уровень.

На каждом из указанных уровней все показатели результативности определяются в разрезе восьми групп: учёт, продуктивное развитие, маркетинг и продажи, планирование и производство, обслуживание клиентов, закупки, персонал и другие индикаторы. В отличие от модели AMBITE данная технология расчётов более ориентирована на потребителя продукции, максимально полное удовлетворение его требований и соблюдение требований охраны окружающей среды. Таким образом, одна из основных задач управления ресурсным портфелем предприятия состоит в увеличении эффективности деятельности фирмы, полном и рациональном использовании потенциала предприятия ради получения большего количества конкурентоспособной продукции при наименьших затратах [2, с. 14].

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Повышение производительности производственно-коммерческой системы предприятия требует сочетания обеспечения или рост эффективности за счёт лучшего использования экономических ресурсов. А достигнутый уровень развития экономических систем позволяет обеспечить экономическими ресурсами любого субъекта под реализацию конкретной бизнес-идеи. Используя системы аналитических соотношений, необходимо установить источник изменений, а не делать анализ отдельных элементов производственно-коммерческой системы предприятия, в которых оказались эти изменения.

Список использованных источников

1. Олексюк О. И. Экономика результативности предприятия: монография / О. И. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2008. – 362 с.
2. Ларионов И. В. Диагностика состояния предприятия: инструменты, показатели, качественный анализ / И. В. Ларионов // М. Анкил, 2011. – 60 с.

УДК 38.432:332.12

СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «ПРОСТРАНСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ ГОРОДА»: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

**ОБОДЕЦ Я. В.,
канд. гос. упр., препод. кафедры
менеджмента непромышленной
сферы Донецкого государственного
университета управления**

В статье исследовано ряд теорий отечественных и зарубежных авторов в вопросах эволюции понятий «город», «пространство», «развитие» и на этой основе сформировано авторское понимание сущности «пространственного развития города», а также выявлена его роль в стратегическом управлении.

Ключевые слова: пространство; город; развитие; управление; стратегия; стратегическое управление; региональное развитие.

У статті досліджено ряд теорій вітчизняних та зарубіжних авторів в питаннях еволюції понять «місто», «простір», «розвиток» та на цій основі сформовано авторське поняття сутності «просторового розвитку міста», а також виявлено його роль в стратегічному управлінні.

Ключові слова: простір; місто; розвиток; управління; стратегія; стратегічне управління; регіональний розвиток.

The paper investigated several theories of domestic and foreign authors in the evolution of the concepts of «city», «space», «development» and on this basis, an understanding of the essence «of the spatial development of the city», and revealed his role in the strategic management.

Keywords: space; city; development; management; strategy; strategic management; regional development.

Постановка проблемы. Сегодня в мире существует тенденция к росту площади городского пространства, которая стала актуальной и для Украины. Сейчас новые города расширяют свои площади за счёт пригородных территорий и территорий приближённых сёл. Следует отметить, что в мире есть ещё запас территорий пригодных для городских застроек, он примерно в семь раз превышает площади застроенных территорий. Однако всё более необходимым становится поиск оптимальных вариантов застройки городского пространства, с соблюдением всех установленных норм и нормативов, с обеспечением максимальной рационализации их функционирования и безопасности для населения. Всё вышеперечисленное и ложится в основу формирования эффективного объекта пространственного развития на определённой земельной территории города. С целью дальнейшего исследования города и его пространства необходимо понять, что же имеется в виду под «пространственным развитием города» в целом.

Анализ последних исследований. Вопросами пространственного развития города как с точки зрения экономической категории, так и с точки зрения географической направленности занимались отечественные и зарубежные учёные, среди которых можно выделить: М. Губину, З. Герасимчук, М. Габреля, А. Вебера, В. Кристаллера, А. Смита, Д. Рикардо, Ф. Стольберга, В. Ладыженского, В. Городиненка, Н. Павлиху, Р. Феда, Е. Малисевича, Б. Посацкого, В. Варезкина, Л. Шубина, Т. Пепу, Ю. Гладкого, А. Чистобаева и многих других.

Цели и задачи статьи. Определить сущность понятия «пространственное развитие города» и обосновать его целесообразность в стратегическом управлении региона.

Основное содержание статьи. Город как объект формирования пространственной среды, а также его развитие исследуются во многих научных трудах, однако не изучается комплексно, а оценивается по отдельным направлениям и анализируются с разных сторон. Например, М. Губина исследовала основы градостроительного менеджмента и мониторинга [1].

Детальным изучением экологии города (как с точки зрения социологии, строительства, так и экономики) и явления урбанизации занимались Ф. Стольберг, В. Ладыженский, В. Городененко, Н. Павлиха. Пространственное планирование изучали Р. Феда, Е. Малисевич, архитектурное планирование и застройку городов в своих работах исследовали Б. Посацкий, В. Варезкин, Л. Шубин [2]. Кроме того, комплексное исследование, именно в архитектуре регионального экономического пространства, проводил В. Василенко, а региональную динамику и трансформацию экономического пространства Украины изучал Т. Пена [3].

Однако в своём исследовании мы будем рассматривать город как пространственный объект со своей спецификой развития. Для этого необходимо изучить труды учёных разных научных направлений, то есть исследовать понятие «город» разнопланово, а не только с точки зрения отдельной науки, проблемы или потребности.

Категория «город», в зависимости от исторически временного периода, сферы и направления использования, характеризуется по-разному. Для рядовых граждан город – это крупный населённый пункт, административный, торговый, промышленный и культурный центр [2]. В географической энциклопедии Украины под городом понимается населённый пункт, который выполняет преимущественно промышленную, научную, транспортную, курортную, торговую, культурную и административно-хозяйственные функции и отмечается

концентрацией производства, повышенной плотностью населения и компактностью застройки [4].

Архитекторы характеризует город как среду обитания человека с определённым расположением архитектурных форм в пространстве, которые создают индивидуальный образ. Социология характеризует город как исторически конкретную социально-правовую форму существования общества, которая возникла в результате отделения ремесла от сельского хозяйства и является специфической поселенческой структурой [5].

Наиболее обобщающим является толкование категории «город» экономической энциклопедией, в которой отмечается, что город – это территориально-концентрированная форма сосредоточения различных сфер (материальной и нематериальной), отраслей и видов деятельности, а, следовательно, и главной производительной силы и стиля жизни. В современном городе сосредоточен основной интеллектуальный, промышленный, транспортный, культурный, управленческий и другой потенциал страны, сфера услуг, материализованы все подсистемы общественных отношений (экономических, социальных, правовых, политических, идеологических) [6].

В контексте данной статьи город рассматривается как пространственная комплексная система, которая синтезировала в себе признаки всех вышеупомянутых категорий. Город – это не только территориально организованная площадь или совокупность возведённых на нём зданий и количественный состав местного населения, это, прежде всего, пространственная организация общественной жизни, которая характеризуется структурной спецификой функциональных сфер, их взаимозависимостью и взаимосвязью. Город рассматривается как планомерно созданный многофункциональный объект социально-экономической среды, который характеризуется комплексом рационально организованных пространственных подсистем и их взаимосвязей, созданных с целью эффективной организации городского пространства.

Поскольку в древности город изучали: математики, архитекторы, художники (Аристотель, Платон, а позже Филарете, Леонардо да Винчи), то, соответственно, и определяющая роль в их исследованиях отводилась форме, а не сути исследуемого объекта. В процессе исторического развития акценты всё больше ставились на сути города (исследования А. Вебера, В. Кристаллера, А. Смита и Д. Рикардо). Если мы говорим о форме, то имеем в виду не только ширину, длину, высоту или строительный рисунок (проект) города, а форму города как пространственного объекта, оформленного и организованного за счёт связей.

Говоря о городе как о пространственном объекте, прежде всего, следует определить, что такое «пространство» в целом и «пространство города» [7].

Первые упоминания о «пространстве» появились в конце III в. до н. э. в работах Аристотеля: «...пространство – это логическая предпосылка существования вещей...». Вслед за Аристотелем понятие «пространство» в своих трудах начал исследовать Ньютон и характеризовал его как «объективную реальность». В целом, с точки зрения философии, пространство есть форма бытия материи, характеризующая её протяжённость, структурность, сосуществование и взаимодействие элементов во всех материальных системах [7].

Далее в своих работах пространство исследовали основатели социальных утопий Т. Мор, Т. Кампанелла, Ш. Фурье. Постепенно интерес к пространству отразился в работах выдающихся учёных экономистов Р. Кантильон, Дж. Стюарта, А. Смита и Д. Рикардо. В процессе исторического развития учёные всё чаще склонялись к мысли, что пространство – это определённая форма с определёнными характеристиками, а не «сухая» философская категория. Однако дальнейшее изучение пространства прекратилось только в конце XIX в., что было обусловлено абстрагированием от пространственности и укоренением точечных и линейных моделей в экономике и обществе в целом. По мнению российского учёного выдающегося экономиста А. Гранберга, «...это один из самых удивительных парадоксов истории экономической науки...» [8].

В своём исследовании будем считать линейным объектом определённую земельную территорию (участок определённых размеров), а пространство – это территория, которая содержит объекты, расположенные на её поверхности. В исследованиях Ю. Гладкого и А. Чистобаева отмечается, что «...территория служит лишь общим фоном расположения материально-вещественных объектов, и, проще говоря, является «пустой» с точки зрения модельных построений (хотя на практике, даже в научной литературе, территория часто

отождествляется с пространством). Все материально-вещественные объекты и явления представляют собой составные части геопространства как трёхмерного образования. Его специфичность связана с одновременным наличием качеств прерывности и непрерывности. Обладая своим собственным пространством, каждый объект выполняет определённые функции в формировании ландшафта (или поля) и влияет на другие окружающие объекты» [9].

Учёные XX в. не только популяризировали пространство, но и предложили мировой практике использование линейных, сетевых и зональных форм его организации. Методологию изучения пространственных подсистем в основах градостроительства исследовали М. Демин, М. Габрель, В. Нудельман, Е. Перцик, Ю. Белоконь и другие [10]. Интересные исследования экономических основ градостроительного проектирования изложены в работе В. Варежкина, В. Гребенкина, Л. Кирышечкиной [1]. Экономическое пространство исследовали М. Жук, В. Василенко, однако изучением пространства городов (его структурной организации) с помощью экономических законов и поиском возможных направлений его развития не занимался ни один учёный [11].

Обосновывая категорию «пространство города», синтезировав необходимые теоретические и практические знания по экономике, логистике, градостроительству, архитектуре, с целью формулирования точного определения исследуемой нами категории, прежде всего, определим те, которые характерны для пространства города.

Пространство – это форма материи, характеризующаяся протяжённостью, структурностью, сосуществованием и взаимодействием элементов во всех материальных системах (пространственных подсистемах города). Кроме того, «пространство» определяется шириной, длиной, высотой (евклидово-трёхмерное определение пространства). Согласно математическому определению пространства, существуют два вида его свойств: топологические (те, которые не изменяются) и метрические – измеримые.

В нашем исследовании пространство города – это система объектов, которые характеризуются уплотнением, образуя при этом определённую форму с чётко определённым центром; пространство может быть измерено расчётными показателями и зависит от сложившихся связей, характеризующихся специализацией, пропускной способностью и динамизмом. Несмотря на то, какими признаками наделено пространство, в процессе своего существования оно претерпевает определённые изменения определённого историко-временного развития.

Согласно диалектическому пониманию, развитие – это изменение материального (города как объекта) и духовного мира (пространственно-временные аспекты развития города), его переход от старого (небольшое поселение, село, городок) до нового (современной формы градостроительных систем). Развитие необратимо, оно направлено на закономерное изменение материальных и идеальных объектов [12]. В истории философской мысли выделяют три основных толкования развития; адаптируя их к развитию пространства города, мы получим:

- развитие как увеличение и уменьшение, что нашло отражение в теориях преформизма (в нашем случае, от деревни – в город или наоборот: упадок города и его трансформация в село);

- развитие как переход возможности в действительность, вещи в себе в вещь для себя, что было характерно для Гегеля, а в более общем виде – как понимание движения вообще для Аристотеля и аристотелевской традиции философствования (в нашем случае речь идёт об урбанизации);

- развитие как возникновение нового, воплощением чего могут быть многочисленные концепции прогресса в Новое время (Вольтер, Тюрбо, Кондорсе и др.). Здесь речь идёт о создании городов как новоспроектированных и вновь территориально отделённых пространственных объектов.

Развитие – это характеристика реальных изменений объектов, появление новых форм бытия, инноваций и нововведений с совершенствованием их внутренних и внешних связей. Характеризуя, прежде всего, процессы изменений, развитие предполагает сохранение качества развивающихся объектов [13].

Развитие – это необратимое, направленное и закономерное изменение всех материальных и идеальных объектов [14]. В результате развития возникает новое качественное состояние объекта, который является изменением или его состава, или структуры, или связей

(то есть, возникновения, функционирования, трансформация или исчезновение элементов и связей пространственных подсистем города).

Говоря непосредственно о городе как объекте формирования и регулирования пространственного развития, нельзя забывать, что определяющим фактором влияния на городское пространство является экономический. Проблемы экономического развития в пространственном измерении пытались изучать ещё античные философы Аристотель, Платон, а также авторы социальных утопий Т. Мор, Т. Кампанелла. В XVII-XVIII вв. их частично рассматривали английские экономисты Дж. Стюарт, А. Смит, Д. Рикардо. Однако фактор пространства не был объектом экономических исследований и предметом экономической теории. Экономическая наука абстрагировалась от пространственного измерения экономики, а развивалась как теория «точечной» экономики или замкнутой страны без определённых географических границ.

Что же касается теоретических исследований пространства города и его развития (через взаимосвязь градостроительных, экономических, социальных и общих теорий), то они не разрабатывались. Город считался частью региона и изучался с точки зрения региональной экономики как территориальный объект, расположенный в регионе. Развитие урбанизма, сопровождаемое массовым переселением сельского населения в города, побудило социологов детально исследовать город не просто как составляющую, а как отдельное территориальное образование. Вслед за социологами свои исследования начали проводить экономисты, архитекторы, строители.

Следует обратить внимание, что на сегодня процесс образования города менее популяризован, чем процесс развития его пространственной среды. Поэтому вопрос о формировании практической и эффективной стратегии развития пространства города сегодня является весьма актуальным.

Акцентируя внимание на развитии пространства, следует отметить, что в современном понимании понятие «пространственное развитие» означает комплекс организационных действий по управлению элементами и связями территорий, систему действий и политик, направленных на оптимизацию пространственных изменений [7]. То есть, другими словами, как мы и указали, – это разработка стратегии. Исходя из определённого содержания пространства города, его развитие базируется на поиске путей рационального и экономически выгодного размещения (на определённой, чаще всего ограниченной территории) множества значимых объектов и формирования их эффективных взаимосвязей.

В качестве примера практического понимания пространственного развития города можно рассмотреть концептуальные основы стратегического развития региона. Для формирования эффективной стратегии развития необходимо выявить приоритетные направления, а именно: создание и реализация модели многомерного пространства, пригодного для решения задач эффективной организации и развития территориальных общин.

Данная проблема является одной из самых острых не только в Донецкой области, но и в Украине. Ни одна из проблем не может быть успешно решена, пока не будут решены проблемы функционирования местной власти. А это, прежде всего, недоступность и низкое качество публичных услуг, несоответствие действий власти потребностям и интересам граждан, отсутствие или низкий уровень местного экономического развития и разный уровень территориального развития, несогласованность действий и конфликты между органами государственной власти и местного самоуправления. Рассматривая причины этого, необходимо определить пути по их устранению:

1. Расширение финансово-экономических возможностей территориальных общин.
2. Согласование деятельности местных органов исполнительной власти и органов местного самоуправления разных уровней по развитию области, городов и районов.

Реализация первого пути предусматривает ряд мероприятий:

- укрепление материальной базы органов местного самоуправления и повышение уровня их ресурсного обеспечения;
- разграничение земель государственной и коммунальной собственности;
- определение конкретного перечня и размера предельных ставок местных налогов и сборов;

- внедрение программно-целевого метода формирования и выполнения местных бюджетов.

Если идти по второму пути, то с целью предотвращения увеличения диспропорций в развитии городов и районов основной объём государственных расходов в социальной сфере должен быть направлен на обеспечение реализации права населения на образование, здравоохранение и социальную защиту. Кроме того, необходимым является: ежегодное увеличение не менее чем на 25 процентов капитальных трансфертов бюджетам территориальных общин базового уровня; продолжение программы газификации сельских населённых пунктов с одновременным развёртыванием программы перехода на индивидуальное электрическое отопление; финансирование инновационных проектов за счёт средств областного бюджета, направленных на развитие инфраструктуры территориальных общин и т. д.

Выводы. Таким образом, рассматривая город как пространственную комплексную систему, которая синтезировала в себе признаки различных категорий, таких, как:

- территориально-концентрированная форма сосредоточения различных сфер (материальной и нематериальной) и отраслей;

- исторически конкретная социально-правовая форма существования общества;

- среда обитания человека с определённым расположением архитектурных форм в пространстве;

- населённый пункт, который выполняет преимущественно промышленную, научную, транспортную, курортную, торговую, культурную и административно-хозяйственную функции.

Исходя из выделенных категорий, обоснована авторская трактовка понятия «пространственное развитие города», которая представляет собой комплекс организационных действий по управлению элементами и связями территорий, систему действий и политик, направленных на оптимизацию пространственных изменений с помощью реализации соответствующих стратегий развития. Также сделан вывод о том, что любая стратегия развития города должна предусматривать вопросы пространственного развития и включать в себя направления по его реализации.

Список использованных источников

1. Губина М. В. Основы градостроительного менеджмента и мониторинга. – К.: Вира-2, 2002. – 248 с.
2. Экономика архитектурного проектирования и строительства: учебник для вузов / В. А. Варезкин, В. С. Гребёнкин, Л. И. Кирюшечкина и др. // Под ред. В. А. Варезкина. – М.: Стройиздат, 1990. – 272 с.
3. Пепа Т. В. Регіональна динаміка і трансформація економічного простору України / Т. В. Пепа. – Черкаси: Брама Україна, 2006. – 440 с.
4. Географічна енциклопедія України: в 3-х т. / [Ред. кол.: відп. ред. Маринич та ін.]. – К.: «Українська радянська енциклопедія» ім. М. Бажана, 1990. – Т. 2. – 480 с.
5. Соціологія: підручник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В. Г. Городененка. – К.: Академія, 2002. – 560 с.
6. Економічна енциклопедія: в 3-х т. / [Відп. ред. Мочерний С. В. та ін.]. – К.: Академія, 2001. – Т. 2. – 848 с.
7. Герасимчук З. В. Просторовий розвиток міста: монографія / З. В. Герасимчук, Т. О. Ніщик. – Луцьк: ЛНТУ, 2011. – 212 с.
8. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики / А. Г. Гранберг. – М., 2000. – 485с.
9. Гладкий Ю. Н. Регионоведение: учебник / Ю. Н. Гладкий, А. И. Чистобаев. – М.: Гардарики, 2003. – 384 с.
10. Габрель М. М. Просторова організація містобудівних систем / М. М. Габрель; Інститут регіональних досліджень НАН України. – К.: Видавничий дім А.С.С, 2004. – 400 с.
11. Жук М. В. Регіональна економіка: підручник / М. В. Жук. – К.: Академія, 2008. – 416с.
12. Щерба С. П. Філософія [Текст]: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / С. П. Щерба, О. А. Заглада; за ред. д-ра філос. наук, проф. С. П. Щерби. – Житомир: Полісся, 2012. – 547 с.

13. Філософія: мислителі, ідеї, концепції: підручник / В. Г. Кремень, В. В. Ільїн. – К.: Книга, 2005. – 528 с.

14. Основи філософських знань: підручник / [Горлач М. І., Кремень В. П., Ніколаєнко С. М., Гребін М. П. та ін.]. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 1028 с.

УДК: 331.101.38

МОТИВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ И ИХ РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

РЯБОКОНЬ М. В.,
канд. экон. наук, Луганский
национальный аграрный
университет

В данной работе рассмотрены вопросы совершенствования мотивирования работников как важнейшего элемента управления предприятием. Обосновывается необходимость использования широкого спектра механизмов мотивации, таких, как участие в доходах, прибылях, акционерном капитале, система комиссионных вознаграждений, индивидуальных поощрений и др.

Ключевые слова: мотивація; вознаграждение; менеджмент; функции управления; участие в прибылях; опционы; покупка акций.

У даній роботі розглянуті питання вдосконалення мотивування працівників як найважливішого елемента управління підприємством. Обґрунтовується необхідність використання широкого спектру механізмів мотивації, таких, як участь в доходах, прибутках, акціонерному капіталі, система комісійних винагород, індивідуальних заохочень та ін.

Ключові слова: мотивація; винагорода; менеджмент; функції управління; участь у прибутках; опціони; покупка акцій.

The problems of employees' motivation improvement at the enterprises are considered in this work. The necessity to use of motivation mechanisms, such as income sharing, profit, stock capital, royalty, personal encouragements and etc. are justified.

Keywords: motivation; remuneration management; management functions; profit sharing; stock options; purchase of shares.

Актуальность. Современный этап реформирования национальной экономики Украины требует качественных изменений в системе управления. Особую роль в менеджменте играет система мотивации, которую целесообразно ориентировать на увеличение доходов лучших (результативных) работников. Вместе с тем в процессе мотивирования возможно уменьшение доходов тех работников, трудовая отдача которых меньше. Эффективная деятельность работников требует не только высокой материальной премии, но и соответствующего морального поощрения. Растущие объёмы материальных и духовных благ существенно модифицируют структуру потребления работника, что, в свою очередь, должно отображаться на принципах его мотивации и производственно-хозяйственном поведении. Главной задачей менеджера всегда была мотивация персонала на выполнение определённой задачи. Она выступает основным элементом процесса активизации подчинённых работников.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы мотивации, как важного направления формирования системы управления предприятием, постоянно привлекают внимание ученых-экономистов. В научных трудах М. Альберта, Р. Блейка, В. Гееца, В. Гончарова [3], Д. Обер-Крие, О. Кузьмина, С. Янга, А. Наумова и других учёных исследуются проблемы совершенствования систем материальных стимулов, тарифной системы, форм и

систем заработной платы, премирования, нормирования труда, построения акционерных отношений. На современном этапе решения задач мотивации требуют дальнейшей разработки рекомендаций в сфере привлечения работников к участию в прибылях, индивидуальному премированию, вознаграждению заслуг и повышения эффективности деятельности на основе учёта различных мотивационных факторов, разработки политики вознаграждений и т. д. В условиях конкуренции, выхода предприятий на внешние рынки, использования мобильных систем менеджмента руководитель должен учитывать интересы различных групп работников и целенаправленно влиять на эффективность их работы. При этом мотивация является важным инструментом управления производственно-хозяйственной деятельностью работников, важным аспектом эффективного менеджмента.

Цель. Целью данной работы является определение эффективных механизмов мотивации, политики вознаграждения, различных систем вознаграждений, их индивидуализации на законных основаниях. Также исследован процесс мотивации как важный элемент системы менеджмента, который формирует рычаги побуждения работников на достижение целей и выполнение поставленных задач.

Основной материал исследования. Исследование развития теоретических представлений о содержании и регулировании мотивационных процессов в сфере труда позволяет определить, что по мере социально-экономического развития общества менялось и направление вектора мотивационных воздействий – от первоначальной ориентации строго на повышение производительности труда, то есть стимулирование физической активности, мотивация постепенно стала ориентироваться на повышение качества труда, стимулирование творческой активности, инициативы и закрепление работников на предприятии.

Менеджмент, или управление предприятием, – это процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации с помощью влияния на других людей.

Мотивация – одна из основных функций деятельности любого менеджера, и именно с её помощью оказывается воздействие на персонал предприятия. Функция мотивации заключается в том, что она влияет на трудовой коллектив предприятия в форме побудительных мотивов к эффективному труду, общественного воздействия, коллективных и индивидуальных поощрительных мер. Указанные формы воздействия активизируют работу субъектов управления, повышают эффективность всей системы управления предприятием, организацией.

Сущность мотивации при этом заключается в том, чтобы персонал фирмы выполнял работу в соответствии с делегированными ему правами и обязанностями, сообразуясь с принятыми управленческими решениями. При планировании и организации работы руководитель определяет, что конкретно должна выполнить возглавляемая им организация, кто, как и когда, по его мнению, должен это сделать. Если выбор этих решений сделан эффективно, то руководитель получает возможность координировать усилия многих людей и сообща реализовывать потенциальные возможности группы работников.

Главная задача, с точки зрения мотивационного процесса работников, – это сделать их не столько собственниками средств производства, сколько владельцами своей собственной рабочей силы. Руководители воплощают свои решения в дела, применяя на практике основные принципы мотивации. Люди, которые трудятся в современных организациях, обычно гораздо более образованы и обеспечены, чем в прошлом, поэтому мотивы их трудовой деятельности более сложны и трудны для воздействия.

Эффективность мотивации, как и другие проблемы в управленческой деятельности, всегда связана с конкретной ситуацией. В классической зарубежной и отечественной литературе по менеджменту мотивация имеет различные определения: М. Альберт определяет мотивацию как процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения личных целей или целей организации.

На наш взгляд мотивация – это процесс сознательного выбора человеком того или иного типа поведения, определяемого комплексным воздействием внешних (стимулы) и внутренних (мотивы) факторов. Но формирование рыночных отношений прежде выдвигает проблему создания новых мотивационных механизмов заинтересованности работников в успешном функционировании предприятия, развития инвестиционной и инновационной деятельности. На основе изучения и анализа научных работ ведущих отечественных и

зарубежных экономистов рассмотрено содержание материального стимулирования, основные принципы, группы факторов, определяющих трудовой вклад работника. В их работах внимание акцентируется на том, что в практике управления руководитель должен обязательно учитывать интересы различных групп и категорий работников, действие определённых стимулов, которые обеспечивают их целенаправленное воздействие на эффективность трудового поведения.

Исследование фактических материалов и обобщение опыта работы западных предприятий подчёркивает необходимость применения бестарифной системы оплаты; способов участия в доходах, прибылях, акционерном капитале, систем комиссионных вознаграждений; индивидуального поощрения и т. п. Для повышения заинтересованности работников в результатах деятельности предприятия нами рекомендуется шире использовать системы участия в прибылях [3, с. 139].

Менеджеры будут получать часть прибыли предприятия сверх той его величины, им предстоит в виде дивидендов на акции. Разработанный метод основан на учёте личного вклада управленческого работника в конечные результаты работы предприятия. При этом часть полученной чистой прибыли предприятия направляется на стимулирование личной инициативы. Часть прибыли, которая может начисляться работнику за личный вклад в производственно-хозяйственной деятельности предприятия, предлагается рассчитывать по формуле:

$$P_{\text{пр}} = \frac{P_{\text{ч}} - F_{\text{р}} - D}{\text{Ч}_{\text{пр}}} \times \frac{Z_{\text{пр}i}}{\text{Ч}_{\text{пр}} \sum_{i=1}^n Z_{\text{пр}i}} \times K_{\text{га}} \quad (1)$$

где $P_{\text{пр}}$ – часть прибыли, получаемая определённым работником как вознаграждение, грн; $P_{\text{ч}}$ – чистая прибыль предприятия, грн; $F_{\text{р}}$ – часть прибыли, которая направляется на развитие предприятия (формируется в процентах от чистой прибыли), грн; D – часть прибыли предприятия, направляется на дивиденды (устанавливается в процентах от чистой прибыли), грн; $K_{\text{га}}$ – коэффициент хозяйственной активности управленческого работника; $Z_{\text{пр}i}$ – заработная плата i -го управленческого работника за соответствующий период, грн; $\text{Ч}_{\text{пр}}$ – общее количество управленческих работников, принимающих участие в прибылях, чел.

Коэффициент хозяйственной активности управленческого работника в системе участия в прибылях определяется из зависимости:

$$K_{\text{га}} = \frac{K_1 + K_2 + \dots + K_n}{n} \quad (2)$$

где K_1, K_2, \dots, K_n – показатели хозяйственной активности управленческого работника по факторам индивидуального вклада; n – количество показателей хозяйственной активности.

Следует отметить, что K_1, K_2, \dots, K_n могут принимать значения от 0 до 2. Сумма $K_{\text{га}}$ всех работников должна равняться величине $\text{Ч}_{\text{пр}}$. Величины коэффициентов устанавливаются экспертной комиссией, в которую могут войти руководитель подразделения, представители профсоюза, менеджеры, члены коллектива и другие. Количество показателей хозяйственной активности будет зависеть от специфики трудовых процессов и видов деятельности предприятия. Они должны отражать как текущие, так и конечные результаты. В частности, это могут быть: творческая инициатива, дисциплинированность, аккуратность, взаимопомощь, самостоятельность, своевременность, оперативность в принятии управленческих решений, точность выполнения поставленных задач и т. п. [4, с. 5-6]

На основе анализа существующих механизмов мотивации учёные приходят к двум выводам: *во-первых*, мотивация работников всего зависит от социально-экономических условий, в которых действует предприятие; *во-вторых*, механизмы мотивации всегда выступают элементом действующей системы менеджмента, ничего не меняют в структуре, в которой они применяются, а с течением времени исчерпываются под действием «косности» этой структуры. Таким образом, внедрение любого мотивационного механизма требует одновременных необходимых изменений в системе менеджмента предприятия. Современные методики создания мотивационного воздействия должны предусматривать тесную взаимосвязь между уровнем заработной платы, доходами, производительностью и эффективностью труда, а также быть связаны с системой менеджмента, способами финансирования и маркетинга.

В частности, в современной науке выделяются следующие принципы мотивации: дифференциация доходов по категориям работников, квалификации, результатам и условиям труда и т. д.; постоянная смена доходов; наличие структурных составляющих (тарифа, доплат,

премий, дивидендов, доли заработанной прибыли и т. д.); разнообразие мотивационного воздействия (через заработную плату, участие в прибылях и т. д.); использование материальной заинтересованности и материальной ответственности (штрафных санкций); учёт текущих и конечных результатов хозяйственной деятельности. На некоторых предприятиях поиск эффективных мотивационных механизмов привёл к использованию комбинированной оплаты, которая аккумулирует положительные стороны сдельной и повременной форм заработной платы. Положительным является то, что в практических условиях используются конкретные показатели, на основе которых устанавливается размер доплат за профессиональное мастерство.

Существующие предприятия используют различные системы премирования, различную величину размера премий для различных отделов предприятий, системы предоставления дополнительных льгот, их основные виды, в частности: одноразовая материальная помощь многодетным семьям, одиноким матерям или отцам-вдовцам, пенсионерам, уволенным с предприятия с выходом на пенсию, инвалидам труда, получившим увечье на предприятии, донорам за каждую бесплатную сдачу крови для лечения работников предприятия; частичные оплаты рецептов на получение лекарств больным работникам предприятия, которые стоят на учёте в поликлинике предприятия и пользуются льготами согласно действующему законодательству на их приобретение; денежные премии в связи с юбилейными датами, за выслугу лет, годовые результаты работы, выплаты дивидендов (как правило в небольших размерах) и т. д. Проведённый анализ указывает на то, что мотивационные стимулы (льготы и доплаты) в Украине носят в основном социально-профессиональный характер и недостаточно полно привязаны к результатам деятельности предприятия на рынке. Исследования показали, что предприятия практически не используют такие эффективные мотивационные механизмы, как участие в прибылях, опционы и т. д. [5, с. 174].

Анализируя системы мотивации, которые используются в США, Англии, Японии, Франции, Италии, Швеции и других странах, можно прийти к выводу, что современные предприятия пытаются использовать в области построения гибких и мобильных тарифных условий установление минимальных уровней заработной платы, премирование, функционирование систем участия в прибылях, дивидендной политики, индивидуализированной оплаты, социальных выплат и т. д. Так, например, эффективным элементом системы вознаграждений являются индивидуальные поощрения, к которым следует отнести наличие служебного автомобиля, предоставление предприятием жилья, награждение путёвкой для путешествия, отдыха. Что касается управленцев, работающих на оперативных рабочих местах, то их можно стимулировать с помощью системы вознаграждений инициативы, вознаграждений за эффективность деятельности, системы вознаграждения заслуг, участия в прибылях, а управленцев, работающих на экспертных началах, могут мотивировать опционы на покупку акций, дарения акций, участие в прибылях, индивидуализация вознаграждений [7, с. 35].

Выводы. Следовательно, одним из основных недостатков в управленческой деятельности предприятий на современном этапе является то, что в системе менеджмента недостаточно используются механизмы мотивационного воздействия на работников. Практически применяются только некоторые элементы оплаты труда (должностной оклад, формы и системы заработной платы). Недостаточно задействованы в системе мотивации методы участия в прибылях, опционы на покупку акций, вознаграждения за эффективную деятельность, индивидуальные поощрения и т. п.

Руководителям предприятий и хозяйственных обществ целесообразно использовать метод привлечения менеджеров к участию в прибылях, отличительной особенностью которого является учёт при начислении доли прибыли уровней трудового вклада и хозяйственной активности.

Список использованных источников

1. Апенько С., Коньшунова А. Миссия, цель и стратегия управления персоналом // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2007. – № 1.
2. Большаков А. С., Михайлов В. И. Современный менеджмент. Теория и практика / А. С. Большаков, В. И. Михайлов. – СПб: Питер, 2002. – 416 с.

3. Гончаров В. М., Черкасов А. В. Управління мотивацією персоналу на підприємствах. Монографія / В. М. Гончаров, А. В. Черкасов.– Луганськ: Янтар, 2010. – 267 с.
4. Запоточний І. В. Удосконалення мотиваційних механізмів в системі менеджменту підприємства: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня к.е.н.: спец. 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент та маркетинг» / Львів, 1999.
5. Курбацька Л. М. Продуктивність праці у підвищенні економічної ефективності сільськогосподарського виробництва // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 201 : в 5 т. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – С. 171-177.
6. Моргунов Е. Б. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение / Е. Б. Моргунов. – М.: Бизнес-школа «Интел-синтез», 2000. – 260 с.
7. Оучи У. Г. Методы организации производства: японский и американский подходы / У. Г. Оучи. – М.: Экономика, 2000. – 230 с.

УДК 338.24

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССА ПРОИЗВОДСТВА ООО «ЛУГАНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ»

ШАЛЕВСКАЯ Е. Ю.,
канд. экон. наук, Луганский
национальный аграрный
университет (ЛНАУ),
ГОНЧАРЕНКО М. А.,
аспирант ЛНАУ

В статье рассмотрены вопросы сущности эффективности процесса производства. Исследованы теоретические аспекты повышения эффективности производства. Рассмотрены принципы при формировании системы показателей эффективности производства; система показателей эффективности производства; классификация факторов повышения эффективности производства. Проведен анализ эффективности производства ООО «Луганский мясокомбинат».

Ключевые слова: эффективность производства; система показателей; классификация факторов; производственные затраты.

У статті розглянуті питання сутності ефективності процесу виробництва. Досліджено теоретичні аспекти підвищення ефективності виробництва. Розглянуто принципи при формуванні системи показників ефективності виробництва; система показників ефективності виробництва; класифікація факторів підвищення ефективності виробництва. Проведено аналіз ефективності виробництва ТОВ «Луганський м'ясокомбінат».

Ключові слова: ефективність виробництва; система показників; класифікація факторів; виробничі витрати.

The questions of essence of efficiency of process of production are considered in the article. The theoretical aspects of increase of efficiency of production are investigational. Principles are considered at forming of the system of indexes of efficiency of production; system of indexes of efficiency of production; classification of factors of increase of efficiency of production. The analysis of efficiency of production of joint-stock COMPANY is conducted the «Luhansk meat-packing plant».

Keywords: efficiency; Scorecard; classification of factors; production costs.

Постановка проблемы. Проблема правильной оценки эффективности производства и качества работы производственных предприятий на современном этапе развития общества приобретает особое значение. Для выполнения поставленных перед предприятием задач необходимо систематическое соизмерение и анализ затрат и результатов производства; соответствие их общественным потребностям; установление важнейших показателей, которые характеризуют экономическую эффективность производства и отражают рациональное и экономное использование всех резервов предприятий.

Изложение основного материала исследования. Экономическая эффективность процесса производства определяется как соотношение между результатами экономической деятельности и затратами за определённый период.

В настоящее время среди экономистов отсутствует единое мнение относительно классификации системы показателей для оценки эффективности производства. Эта система содержит показатели эффективности научно-технического прогресса, использования производственных ресурсов, эффективности текущих (производственных) затрат, обобщающие (показатели использования производственных ресурсов и текущих затрат). По основным группам показателей применительно к предприятию определяются показатели и факторы, которые позволяют определять основные направления повышения эффективности производства с учетом специфики отрасли.

Каждый показатель должен отображать не только содержание соответствующего явления или процесса, но и особенности его взаимодействия с другими сопряжёнными показателями, так как все показатели повышения эффективности производства связаны между собой и взаимодействуют определённым образом.

Эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением конечной цели развития общественного производства в целом и каждого предприятия в отдельности. В наиболее общем виде экономическая эффективность производства представляет собой количественное соотношение двух величин – результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат.

Повышение эффективности производства может достигаться как за счёт экономии текущих затрат (потребляемых ресурсов), так и путём лучшего использования действующего капитала и новых вложений в капитал (применяемых ресурсов).

Важнейшим экономическим результатом рыночной деятельности предприятия с учётом долговременной перспективы его развития является получение максимальной прибыли на вложенный капитал. Соотношение прибыли и единовременных затрат становится исходной основой для реального повышения эффективности производства. Однако в соответствии с законами рынка нельзя отождествлять эффективность производства с производительностью труда. Производительность труда означает плодотворность производственной деятельности людей и определяется величиной затрат живого и овеществлённого труда, приходящихся на единицу продукции. Отсюда рост производительности труда отражает использование лишь потребляемых ресурсов (текущих затрат), тогда как повышение эффективности производства характеризует использование всех ресурсов, включая текущие и единовременные затраты.

Процесс производства на любом предприятии осуществляется при определённом взаимодействии трёх определяющих его факторов: персонала (рабочей силы), средств труда и предметов труда. Используя имеющиеся средства производства, персонал производит общественно полезную продукцию или предоставляет производственные и бытовые услуги. Это означает, что, с одной стороны, имеют место затраты живого и овеществлённого труда, а с другой, – результаты производства. Последние зависят от масштабов применяемых средств производства, кадрового потенциала и уровня их использования.

Суть проблемы повышения эффективности производства состоит в том, чтобы на каждую единицу затрат – трудовых, материальных, финансовых – достигать максимально возможного увеличения объёма производства или дохода.

При формировании системы показателей эффективности производства, желательно придерживаться определённых принципов:

- обеспечение взаимосвязи критерия и системы конкретных показателей эффективности производства;

- отображение эффективности использования всех видов применяемых в производстве ресурсов;

- важность применения показателей эффективности в управлении разными звеньями производства на предприятии;

- выполнение наиболее важными показателями стимулирующей функции в процессе использования имеющихся резервов роста эффективности производства, того или другого вида деятельности предприятий.

Система показателей эффективности, которая построена с учётом определённых принципов, может включать несколько групп:

1. обобщающие показатели эффективности производства;
2. показатели эффективности использования труда (персонала);
3. показатели эффективности использования производственных основных и оборотных фондов;
4. показатели эффективности использования финансовых средств (оборотных и капитальных вложений).

Каждая из перечисленных групп охватывает определённое количество конкретных абсолютных или относительных показателей, которые характеризуют общую эффективность производства или эффективность использования отдельных видов ресурсов (табл. 1).

Таблица 1

Система показателей эффективности производства

<i>Обобщающие показатели</i>	<i>Показатели эффективности использования</i>		
	труда (персонала)	производственных фондов	финансовых средств
Производство чистой продукции на единицу затрат ресурсов	Темпы роста продуктивности труда	Общая фондоотдача (по объёму продукции)	Оборотность оборотных средств
Прибыль на единицу общих затрат	Частица прироста продукции за счёт роста продуктивности труда	Фондоотдача активной части основных фондов	Рентабельность оборотных средств
Рентабельность производства	Относительное высвобождение работников	Рентабельность основных фондов	Относительное высвобождение оборотных средств
Затраты на единицу товарной продукции	Коэффициент использования полезного фонда рабочего времени	Фондоёмкость единицы продукции	Удельные капитальные вложения (на единицу прироста мощности или продукции)
Частица прироста продукции за счёт интенсификации производства	Трудоёмкость единицы продукции	Материалоемкость единицы продукции	Рентабельность капитальных вложений
Народнохозяйственный эффект использования единицы продукции	Уровень зарплаты на единицу продукции	Коэффициент использования наиболее важных видов сырья и материалов	Срок окупаемости капитальных вложений

Уровень эффективности производства зависит от многочисленных факторов, которые её определяют. Классификация факторов повышения эффективности производства позволяет выявить причины исследуемых явлений, точнее оценить место и роль каждого фактора в формировании величины результативных показателей.

В зависимости от места возникновения выделяют внутренние и внешние факторы, то есть зависящие и не зависящие от деятельности предприятия.

Внутренние факторы эффективности показаны на рис. 1.



Рис. 1. Внутренние факторы эффективности производства

Внешние факторы эффективности изображены на рис. 2.

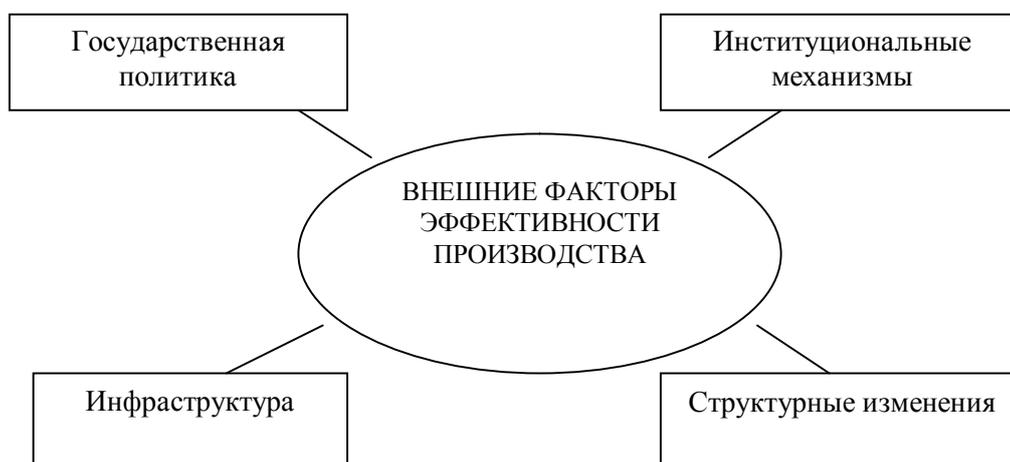


Рис. 2. Внешние факторы эффективности производства

Очень важным при расчёте всех показателей и факторов эффективности производства является планирование. Без плана работы предприятие как сложная производственная система не может функционировать. Тем более расчёт эффективности производства невозможен без разработанного плана организационно-технического развития предприятия, который включает в себя все мероприятия по повышению эффективности производства.

Объектом исследования является ООО «Луганский мясокомбинат», который считается самым крупным предприятием в Луганской области по производству мясных продуктов питания.

Оборотные средства исследуемого предприятия используются достаточно эффективно, невзирая на некоторые ухудшения деятельности, в частности, это проявляется в росте материальных расходов более значительными темпами, чем рост стоимости товарной продукции, что и привело в 2014 г. к увеличению на 8,96 % показателя материалоотдачи по сравнению с 2013 г.

Интенсивный путь развития предприятия означает повышение эффективности производства на основе широкого внедрения прогрессивной техники, технологии, организации труда и производства, ускорения научно-технического прогресса во всех отраслях народного хозяйства.

Анализ процесса интенсификации предприятия определяет основные направления развития его экономики, темпы и эффективность повышения интенсивности производства. Об интенсивном типе развития предприятия можно говорить тогда, когда в процессе хозяйственной деятельности имеют место повышение производительности труда и фондоотдачи, экономия материально-денежных расходов и повышение качества продукции (табл. 2).

Таблица 2

Определение прироста продукции за счёт интенсификации производства

Показатели	Годы	
	2013	2014
1. Объём производства товарной продукции в текущих ценах, тыс. руб.	381027	439250
2. Прирост объёма выработанной продукции %	15,28	
3. Авансированный капитал, задействованный в производстве, тыс. руб.	140240	158367
4. Прирост авансированного капитала %	12,93	
5. Доля прироста продукции за счёт экстенсивного фактора %	84,59	
6. Доля прироста продукции за счёт интенсификации производства %	15,41	

Анализ табл. 2 свидетельствует о том, что прирост объёма выработанной продукции увеличился на 15,28 %. Также увеличился прирост авансированного капитала на 12,93 %. Увеличение авансированного капитала является положительным моментом, поскольку увеличивается совокупность авансированных взаимоувязанных ресурсов, которые обеспечивают функционирование предприятия по всем направлениям его деятельности.

Доля прироста продукции за счёт экстенсивного фактора увеличилась на 38,28 %, а за счёт интенсивного – на 84,59 %. Это значит, что рост объёма продукции на 84,59 % происходит в результате научно-технического прогресса, повышения уровня организации производства и управления, эффективного использования технических, материальных и трудовых ресурсов. А на 15,41 % – за счёт прироста ресурсов.

Эффективность любой хозяйственной деятельности в значительной мере зависит от состояния основных производственных фондов предприятия (табл. 3).

Таблица 3

Показатели эффективности использования основных производственных фондов

Показатели	Годы			Отклонение % 2014 г. от:	
	2012	2013	2014	2012	2013
Стоимость товарной продукции, тыс. руб.	381027	439250	520834	36,69	18,57
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	75530	88100,5	107231	41,97	21,71
Среднегодовая численность работников, чел.	1012	1143	1024	1,19	-10,41
Чистая прибыль, тыс. руб.	15210	12923	21390	40,63	65,52

Фондовооружённость, тыс.руб./чел.	74,63	77,08	104,72	40,31	35,86
Фондоотдача по товарной продукции	5,04	4,99	4,86	-3,72	-2,58
Фондоёмкость по товарной продукции	0,20	0,20	0,21	3,86	2,65
Уровень рентабельности основных средств %	20,14	14,67	19,95	-0,94	35,99

Данные табл. 3 свидетельствуют о том, что за последние три года экономическая эффективность деятельности ТДВ «Луганский мясокомбинат» имеет чёткую тенденцию к росту, в частности, чистая прибыль в 2014 году увеличилась на 65,52 % по сравнению с 2010 г. Стоимость товарной продукции в 2014 году выросла на 18,57 % по сравнению с 2010 г. В следствие отмеченных изменений стоимости ОПФ и стоимости товарной продукции состоялось снижение фондоотдачи по товарной продукции в 2014 году на 2,58 % по сравнению с 2013 г.

Характерными недостатками обеспечения эффективности производства на предприятии являются:

- недостаточная информация о качестве закладываемого сырья и материалов;
- слабая взаимосвязь между качеством изготовления продукции и стимулированием его повышения;
- недостаточное внимание к технологической подготовке производства как важному фактору формирования качества изготовления продукции;
- несовершенство организации работ по учёту затрат и потерь, вызванных неудовлетворительным качеством изготовления изделий;
- слабая аналитическая работа по выявлению причин брака, поиску резервов повышения качества изготовления изделий.

Приоритеты в системе повышения эффективности производства мясных и колбасных изделий должны быть расставлены так, чтобы на первом месте стояло качество продукции во имя потребителя. На каждом предприятии всем рабочим и служащим необходимо знать и стремиться к тому, чтобы продукции изготавливать больше и лучшего качества.

Для повышения эффективности производства на ООО «Луганский мясокомбинат» рекомендуется осуществлять оценку конкурентоспособности персонала, исходя из его конкурентных преимуществ, которые бывают внешними и внутренними.

Выводы. Внешнее конкурентное преимущество персонала определяется конкурентоспособностью предприятия, в котором работает конкретный рабочий или специалист. Если предприятие имеет высокий уровень конкурентоспособности, то персонал имеет хорошие внешние условия для достижения высокого уровня конкурентоспособности. Внутренние конкурентные преимущества персонала могут быть наследственными или приобретёнными. Только исключительно одарённые люди в меньшей мере зависят от внешних условий.

Список использованных источников

1. Атаманчук Г. В. Управление. Сущность, ценность, эффективность / Г. В. Атаманчук. – Москва, 2006. – 544 с.
2. Егизарян Г. А. Научно-технический прогресс и эффективность производства / Г. А. Егизарян. – М.: Экономика, 2011. – 320 с.
3. Руденко А. И. Экономика промышленного производства в условиях рынка: учебное пособие / А. И. Руденко. – Минск, 1992.

УДК 35.072:622.012

ПАРТНЁРСТВО ГОСУДАРСТВА, РЕГИОНОВ И БИЗНЕСА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРОЕКТОВ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

ЯРЕМБАШ А. И.,
канд. техн. наук, доц., доц. кафедры
инновационного менеджмента и
управления проектами Донецкого
государственного университета
управления

В статье предложены механизмы государственного, регионального и бизнес-сотрудничества, призванного обеспечить экономический рост депрессивных угледобывающих регионов и увеличить приток в них дополнительных инвестиций.

Ключевые слова: проект; реструктуризация; партнёрство; инновация; бизнес; государства; регион.

У статті запропоновано механізми державного, регіонального та бізнес співпраці, що забезпечує економічний зріст депресивних вугледобувних регіонів і збільшити залучення до них додаткових інвестицій

Ключові слова: проект; реструктуризация; партнерство; инновация; бизнес; держава; регион.

In the article mechanisms of state, regional and business cooperation to ensure economic growth depressed coal-mining regions, and increase the inflow of additional investments in them.

Keywords: project restructuring; partnership; innovation; business; state; region.

Постановка проблемы в общем виде и её связь с важнейшими научными и практическими заданиями. Проявление в последние годы в процессе реструктуризации угледобывающей отрасли Украины негативных социально-экономических последствий закрытия шахт во многих депрессивных угледобывающих регионах заставляют по-новому определять пути их развития. Негативные тенденции в социально-экономической сфере угледобывающих регионов, появившиеся во время проведения реструктуризации угольной отрасли, связаны в основном со слабой реализацией программ местного развития, финансируемых за счёт средств бюджетных инвестиций. Это обусловило проявление острой проблемы поиска резервов экономического роста.

Местные органы власти углепромышленных регионов, не способные самостоятельно решать крупномасштабные социально-экономические проблемы, делающие невозможным развитие депрессивных угольных регионов, повышают значимость разработки эффективных механизмов интеграции возможностей государственного, регионального и часто-предпринимательского партнёрства, направленных на формирование экономического базиса угледобывающих регионов, подвергшихся промышленной реструктуризации. В этой связи неотъемлемым условием нормального функционирования рыночной экономики является конструктивное взаимодействие органов государственной власти, бизнеса и органов местного самоуправления самих реструктуризируемых регионов.

Всё вышеизложенное свидетельствует о необходимости создания и использования механизма интеграции возможностей государства, региона и бизнеса в процессе экономического роста депрессивных угольных регионов.

Анализ последних исследований и публикаций. Научные публикации по исследуемой проблеме можно условно разделить на следующие направления.

1. Вопросы регионального инновационного развития освещены в работах Н. В. Бекетова, Дж. Бортса, Л. К. Гуриевой, А. В. Евсеенко, В. П. Задорожного, А. Ю. Касперовича,

В. С. Клебанера, М. О. Макарова, К. И. Плетнёва, Е. В. Пономаренко, Х. Ричардсона, А. В. Шевчука.

2. Проблемы государственно-частного партнёрства и влияние партнёрства на развитие национальных экономик. Достаточно подробно исследовали основные черты и принципы государственно-частного партнёрства, но в меньшей степени подвергался анализу механизм реализации социально-значимых проектов, особенности привлечения средств институциональных инвесторов. Здесь следует отметить труды Больша У., Брауна П., Буркова В. Н., Виденко Н. В., Геррарда М. Б., Коваль О., Крутого А., Кретининой Т. В., Линхарда А., Льюиса М. К., Смита У. и др.

3. Теоретические и методологические подходы к исследованию экономического роста регионов (механизмы и инструменты его формирования и развития) широко представлены в зарубежной и отечественной литературе. На разных этапах становления и развития экономики в научное обоснование проблемы и решение задач экономического роста регионов большой вклад внесли зарубежные и отечественные учёные: Г. Д. Басте, А. Вебер, В. И. Вернадский, В. А. Гневко, Дж. Даклоп, П. Дипсон, Е. А. Ерохина, А. В. Истомин, Дж. Кейнс, М. С. Клименко, Н. Н. Колосовский, В. Лаунхард, А. Леш, Н.Н. С. Мельник, В. С. Немчинов, Т. Паландер, Ф. Перу, М. Портер, Г. Ритчель, Й. Фелфс и др.

Выделение нерешённых ранее частей общей проблемы, которым посвящается данная статья. Несмотря на то, что проблема экономического роста регионов вызывает интерес своей многогранностью, в научном отношении она изучается вне концепции системности. Между тем, именно исследуя социально-экономические системы депрессивных угольных регионов как подсистемы национальной экономики, необходимо разработать экономические механизмы и подходы для обеспечения экономического роста регионов в соответствии с нормами и стандартами развития социально-экономических систем в экономике региона.

В современных условиях угледобывающие регионы не в состоянии самостоятельно справиться со стагнацией социально-экономической системы. Это вывело на первый план задачу определения путей санации депрессивных территорий.

Мероприятия, осуществляемые в процессе преодоления негативных социально-экономических последствий реструктуризации отрасли, в депрессивных угольных регионах носят технологический и управленческий характер. Поэтому применение инструментов государственно-регионально-частного партнёрства в социально ориентированных программах позволит увязать интересы всех заинтересованных в развитии сторон – государства, бизнеса и органов регионального управления.

Формирование целей статьи (постановка задачи). Целью настоящего исследования является решение важной управленческой задачи обеспечения устойчивого экономического роста депрессивных угольных регионов за счёт использования механизмов государственного, регионального и бизнес-сотрудничества (ГРБС).

Достижение поставленной цели обусловило необходимость решения следующих задач:

- раскрыть сущность понятия «государственное, региональное и бизнес-сотрудничество» (ГРБС) как равноправное взаимодействие государства, региона и частного бизнеса для преодоления негативных социально-экономических последствий (ПНСЭП) реструктуризации;
- разработать схему движения и рассмотрения инвестиционного проекта с целью получения финансирования;
- предложить инструменты инновационного процесса и венчурного финансирования, реализуемые в форме ГРБС.

Изложение основного материала исследования. В последнее время тема интеграции возможностей государственных, региональных учреждений и бизнеса приобретает всё большую актуальность. Основной целью развития такого сотрудничества в депрессивных углепромышленных регионах должно стать повышение качества жизни населения, возрождение трудового потенциала. На достижение этой цели должно быть направлено решение следующих основных задач:

- повышение эффективности управления государственной и региональной собственностью;
- эффективное и рациональное использование бюджетных средств;

- техническое и технологическое развитие общественно значимых государственных и муниципальных производств и объектов.

В последнее время в Украине наибольшее распространение получили следующие формы государственного, регионального и бизнес-сотрудничества (ГРБС):

- финансирование из Инвестиционного фонда Украины приоритетных социально-значимых проектов;
- вовлечение частного сектора в эффективное управление государственной собственностью;
- специальные экономические зоны как территориальные единицы, где установлен особый и льготный порядок хозяйственной деятельности;
- венчурное финансирование как финансирование новых предприятий и новых видов деятельности, которые традиционно считаются высоко рискованными, что не позволяет получить для них финансирование в виде банковского кредита и других общепринятых источников.

Целями предоставления государственной поддержки в реализации социально-направленных инвестиционных проектов и программ, имеющих общегосударственное значение и осуществляемых на условиях ГРБС, являются:

- софинансирование на договорных условиях социально-ориентированного инвестиционного проекта с оформлением прав собственности, включая финансирование расходов на управление проектом, а также финансирование разработки проектной документации;
- направление средств в уставные капиталы юридических лиц;
- предоставление государственных гарантий под инвестиционные проекты.

Таким образом, *ГРБС – это равноправное, базирующееся на объединении активов, юридически закреплённое взаимодействие государства в лице Правительства, руководства углепромышленного региона или уполномоченных ими органов исполнительной власти и частного бизнеса*. Такое партнёрство призвано отрегулировать управленческие, экономические и социальные аспекты региональной экономической системы, снизить напряжённость и заложить базис для развития [1].

Экономика угледобывающих регионов Украины в современном её виде в значительной мере сформировалась под влиянием мероприятий по реструктуризации угольной отрасли. Одним из основных из них являются реализация программ местного развития и ликвидация особо убыточных и неперспективных предприятий. Закрытие особо убыточных и неперспективных угледобывающих предприятий угольной промышленности Украины предусматривала в составе проектов ликвидации шахт финансирование из государственного бюджета мероприятий по реструктуризации угольной отрасли, в том числе на ликвидацию социальных последствий. Большая часть средств государственной поддержки была направлена на создание новых рабочих мест: за все годы – 65 % от общей суммы. На общественные работы было израсходовано 19,6 % от общей суммы средств государственной поддержки; на поддержку малого бизнеса – 14,7 %; на профессиональное обучение – 0,7 %.

Проведение общественных работ в рамках решения социальных проблем позволило создать временные рабочие места в сфере работ по благоустройству, ремонту зданий, инженерных коммуникаций, сетей газоснабжения и других объектов инфраструктуры шахтёрских поселений. Поддержка малого бизнеса осуществлялась с целью развития предпринимательства путём микрокредитования начинающих предпринимателей, оказания помощи малым предприятиям, а также предоставления субсидий на организацию собственного дела высвобождённым работникам угольной отрасли. Таким образом, целью реструктуризации угольной отрасли является восстановление социально-экономической системы угледобывающих регионов, ставших депрессивными в результате закрытия шахт.

Проблемы и негативные тенденции развития социально-экономической системы угольной отрасли ставят дополнительные задачи перед системой управления региона. Как показывает опыт, движение по пути специализации не позволило обеспечить экономике региона стабильных темпов роста в долгосрочном периоде, следовательно, необходимо формировать разветвлённую организационную структуру, обеспечивающую, за счёт диверсификации, дополнительный ресурс в развитии региона.

Реализация инновационного подхода к развитию угольной отрасли возможна путём трансформации технологической составляющей региональной экономической системы с учётом государственного, регионального и бизнес-сотрудничества (ГРБС). При выборе данного направления развития необходимо учитывать не только повышение качества жизни, но и мультипликативный эффект, создающий предпосылки для развития смежных отраслей – машиностроения, углехимии, приборостроения, строительства, что положительно повлияет на экономику как Донбасса, так и всей Украины.

К конкурентным преимуществам углепромышленных регионов Украины можно отнести наличие промышленных запасов угля, развитую инфраструктуру, наличие квалифицированного научно-исследовательского персонала и перспективных для инвестиций экономических проектов. Отбор инвестиционных проектов на предоставление государственной поддержки как инструмента ГРБС производится в настоящее время по качественным и количественным критериям. Количественные критерии отбора инвестиционных проектов включают в себя критерии экономической, финансовой и бюджетной эффективности. К качественным критериям отбора социально направленных инвестиционных проектов можно отнести следующие:

- соответствие приоритетам программы на среднесрочную перспективу;
- наличие партнёра из негосударственного сектора экономики;
- невозможность реализации проекта без государственной поддержки;
- возможность минимизации сметной стоимости инвестиционного проекта;
- наличие положительных социальных эффектов;
- наличие положительного заключения инвестиционного консультанта со сложившейся в деловом мире репутацией.

Для получения государственной поддержки за счёт средств госбюджета социально-экономический инвестиционный проект (программа) проходит несколько уровней экспертизы. Отбор инвестиционных проектов проводится в несколько этапов (рис. 1).

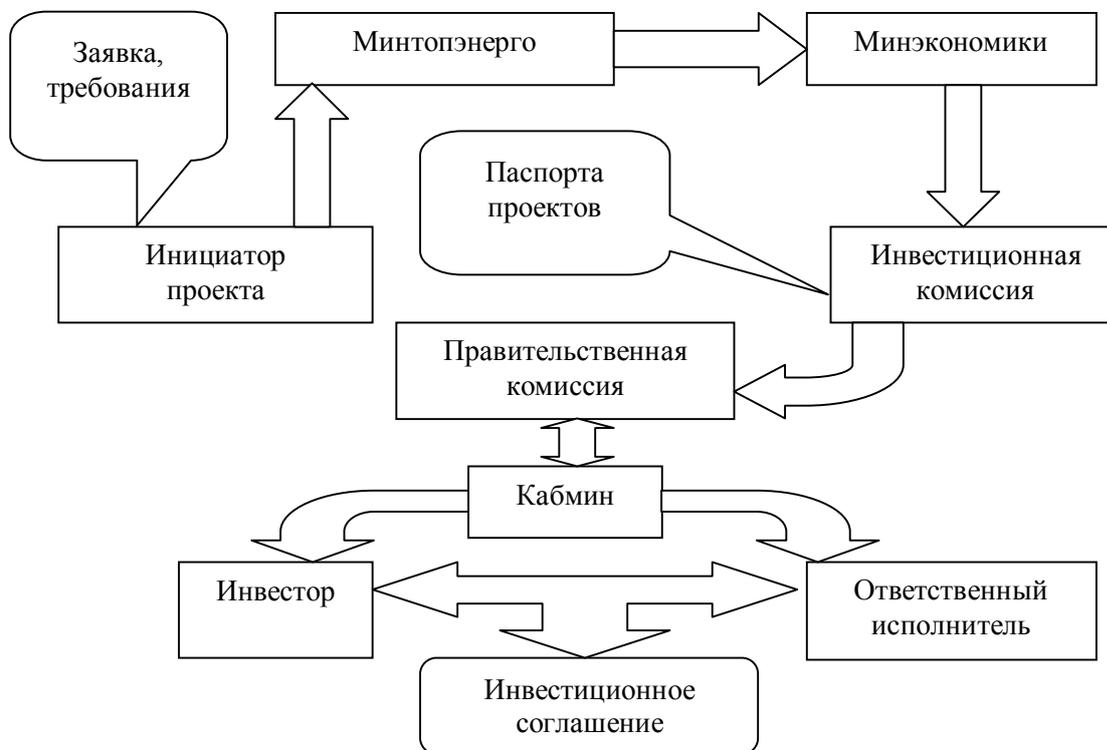


Рис. 1. Схема движения и рассмотрения социально направленного инвестиционного проекта с целью получения финансирования из средств госбюджета

1. Инициатор проекта формирует перечень документов, предусмотренных для подачи заявки на реализацию проекта (в том числе заключения по социально направленному инвестиционному проекту инвестиционного консультанта, профильного министерства).

2. Пакет документов направляется в Минэкономики Украины и передаётся в государственный комитет по управлению специальными экономическими зонами для проведения анализа соответствия документов необходимым требованиям, а также качественным и количественным критериям.

3. Инвестиционная комиссия рассматривает проекты и принимает решение о соответствии проектов критериям отбора. По результатам заседания Инвестиционной комиссии в Минэкономики Украины оформляется ряд документов, в том числе паспорт инвестиционного проекта, содержащий основные данные, и проект инвестиционного соглашения.

4. Инвестиционные проекты и заявки на разработку проектной документации, прошедшие отбор, передаются в Правительственную комиссию. Комиссия на заседании рассматривает перечень инвестиционных проектов и заявок на разработку проектной документации, прошедших отбор, и принимает решение о предоставлении государственной поддержки за счёт Фонда либо об отказе в предоставлении государственной поддержки.

При принятии Правительственной комиссией положительного решения по предоставлению государственной поддержки сформированный перечень инвестиционных проектов передаётся в Кабинет Министров Украины. Кабмин Украины утверждает своим распоряжением Перечень и паспорта инвестиционных проектов. После утверждения Перечня проектов заключаются инвестиционные соглашения между ответственным исполнителем (профильным федеральным агентством) и инвестором.

При привлечении к проекту инвестора как кредитора такая схема вполне реальна. А более раннее его присоединение к проекту позволит принимать участие в разработке наиболее важных, стратегических управленческих решений [1]. На наш взгляд, проекты с использованием государственного, регионального и бизнес-сотрудничества (ГРБС) должны рассматриваться также с точки зрения синергетического эффекта [2].

В общем случае синергетический эффект – дополнительная ценность (выраженная в стоимости бизнеса) активов, возникающая в результате тесного взаимодействия или совместной деятельности субъектов бизнеса в сравнении с совокупной их стоимостью или финансовой эффективностью в условиях автономного функционирования. На основе количественной оценки синергии инвестор принимает решение о том, какую максимальную сумму он готов потратить на слияние бизнеса или актива и прогнозирует рост капитализации бизнеса. Это выражается в оценке роста стоимости бизнеса (или инвестиционной стоимости как разницы между прогнозной стоимостью объединённой компании с учётом объекта слияния) и прогнозной стоимостью бизнеса с текущей структурой активов. Таким образом, рассчитанное значение синергетического эффекта является функцией роста стоимости бизнеса.

Анализ различных подходов к расчёту синергетического эффекта позволяет сделать вывод о том, что с позиций проектов ГРБС наиболее целесообразно эффект синергии рассчитывать на основе дисконтирования денежных потоков по следующей формуле.

$$\mathcal{E}_c = \sum_{i=1}^T \frac{\Delta ВРП + \Delta P + \Delta I_{эк}}{1 + D_u} - C \quad (1)$$

где $\Delta ВРП$ – прирост валового регионального продукта;

ΔP – экономия на текущих расходах;

$\Delta I_{эк}$ – экономия на капиталовложениях;

C – затраты в ходе реализации проектов ГРБС;

D_u – доходность инвестиций;

T – количество лет реализации проекта ГРБС.

Выводы данного исследования и перспективы дальнейших изысканий в данном направлении. Предложенный метод позволяет объективно учесть все формы проявления синергии в проектах ГРБС и тем самым даёт возможность отбирать и реализовывать только те из них, которые будут перспективными с точки зрения развития региона.

Инновационная инфраструктура управления проектом должна обеспечивать:

1) разработку системы стимулов и мотиваций для участников социально ориентированного проекта, ориентированных на достижение приемлемого социально-экономического результата;

2) выработку предложений по совершенствованию системы подготовки кадров в области инновационного менеджмента;

3) формирование информационного ресурса, позволяющего максимально полно оценивать ситуацию о динамике социальных, экономических и инновационных процессов в регионе и проблемах, сдерживающих его социально-экономическое развитие.

При этом социально-экономическое и инновационное развитие реструктуризируемых регионов следует рассматривать в связи с общим состоянием такой деятельности в регионе.

Список использованных источников

1. Ярембаш А. И. Повышение эффективности социально-экономических проектов / А. И. Ярембаш // Тези доповідей X міжнародної конференції «Управління проектами у розвитку суспільства: Управління проектами в умовах глобалізації світової економіки». – К., КНУБА, 2013. – С. 79-81.

2. Кретинина Т. В. Факторы экономического роста в постдепрессивном угледобывающем регионе: возможности и эффективность государственно-частного партнёрства // Инженерный вестник Дона: электронный научно-инновационный журнал. – 2011. – № 3 // Режим доступа : <http://www.ivdon.ru>.

УДК 657: 330.53

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ АКТИВОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СТОИМОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ (БИЗНЕСА)

ВЕРИГА А. В.,
д-р экон. наук, доц. кафедры учёта и аудита Донецкого государственного университета управления

Статья посвящена актуальным аспектам организации и методики оценки региональных активов, выявлению влияния оценки на эффективность их использования в условиях инфляционных процессов, а также на результаты деятельности предприятия и стоимость бизнеса.

Ключевые слова: региональные активы; оценка; учёт; индексация; индекс инфляции; переоценка; справедливая стоимость; стоимость бизнеса.

Статтю присвячено актуальним аспектам організації та методики оцінки регіональних активів, виявленню впливу оцінки на ефективність їх використання в умовах інфляційних процесів, а також на результати діяльності підприємства і вартість бізнесу.

Ключові слова: регіональні активи; оцінка; облік; індексація; індекс інфляції; переоцінка; справедлива вартість; вартість бізнесу.

The article is devoted to actual aspects of the organization and methods of evaluation of regional assets, identifying the impact of assessment on the effectiveness of their use in terms of inflation, as well as the results of the company and the value of the business.

Keywords: regional assets evaluation; accounting; indexing; the index of inflation; revaluation of the fair value; the value of the business.

Постановка проблемы. Эффективность функционирования любой системы и тем более такой сложной, как регион, определяется множеством составляющих. Одной из них являются региональные активы, как материальные, так и нематериальные, имеющие качественные, количественные и стоимостные характеристики. Одной из базовых характеристик любого актива является его стоимость, т. к. стоимостная оценка необходима для идентификации актива и признания его как объекта учёта.

Большинство региональных активов сосредоточено в бизнесе. С развитием рыночной экономики региона расширяются как внутренние, так и внешние связи предприятий, растут потоки экономической информации, необходимой для принятия оперативных и стратегических решений. Подавляющую часть этой информации предоставляет система бухгалтерского учёта. Для эффективного ведения учёта и обеспечения его данными функций планирования, анализа и контроля хозяйственной деятельности предприятия и, опосредованно, – региона, необходима его надлежащая организация. Организация учёта являет собой совокупность мероприятий, имеющих целенаправленный характер относительно создания, обеспечения, постоянного упорядочения и совершенствования функционирования системы учёта и осуществления его процесса.

Одной из ключевых составляющих как организации, так и метода учёта является оценка, которая применяется в процессе формирования информации на всех этапах, начиная с составления первичного документа и завершая финансовой отчётностью. Процесс оценки является процедурой придания объектам учёта определённого стоимостного выражения, методика которого зависит от конкретной задачи.

Целью исследования является анализ организации и методики оценки региональных активов, выявление влияния оценки на эффективность их использования в условиях инфляционных процессов, а также на результаты деятельности предприятия и стоимость бизнеса.

Изложение основного материала. Активы предприятия являются одной из важнейших категорий финансового менеджмента и являются экономические ресурсы, сформированные за счёт инвестированного в них капитала, которые контролируются предприятием и характеризуются стоимостью, продуктивностью, способностью генерировать доход. Их постоянный оборот в процессе использования связан с факторами риска, времени и ликвидности [1].

Активы – это ценность, имеющая стоимость, важность достоверного определения которой связана с влиянием результатов оценки на различные аспекты хозяйственной деятельности, а именно:

- определяют объективность данных бухгалтерского учёта и формирования финансовой отчётности;
- определяют потребность в капитале, необходимом для формирования активов;
- стоимость активов влияет на уровень себестоимости продукции и ценовую политику;
- реальная оценка стоимости активов определяет объективность финансовых результатов деятельности;
- стоимость активов учитывается при привлечении предприятием кредитов для их имущественного обеспечения;
- оценка стоимости активов является обязательной при имущественном страховании;
- стоимость активов служит базой для расчётов с целью налогообложения;
- стоимость активов непосредственно влияет на формирование показателя рыночной стоимости предприятия, который в системе финансового менеджмента является одним из важнейших;
- объективно рассчитанная стоимость активов определяет реальные возможности удовлетворения претензий кредиторов к предприятию, объявленному банкротом.

Стоимость активов определяется характером их использования в хозяйственной деятельности, стадией жизненного цикла, видом, концепцией, комплексностью объекта, фактором времени и инфляции. При этом процесс инфляции по-разному влияет на отдельные виды активов. Так, стоимость производственных запасов, которые находятся в остатках на складах и в незавершённом производстве, с длительным производственным циклом, в условиях инфляции снижается относительно к новым ценам. Также происходит снижение реальной стоимости монетарных и других финансовых активов (дебиторской задолженности, нераспределённой прибыли, инструментов финансового инвестирования). При этом в условиях действия инфляционных процессов фактически растёт стоимость недвижимости (земли, зданий).

Другие объекты основных средств (машины и оборудование, автотранспорт) в условиях инфляции могут увеличивать или уменьшать свою стоимость под воздействием совокупности факторов (загруженность рабочих машин и оборудования, индивидуальное или массовое производство, наличие квалифицированных работников и др.).

Разные виды активов с целью отражения в отчётности оцениваются по-разному, при этом каждый объект бухгалтерского учёта имеет свои специфические особенности оценки. Рассмотрим более детально оценку необоротных активов, в частности, основных средств, на которых наиболее ощутимо отражается влияние инфляции. Оценка основных средств – это специфическая форма цены, которая используется для правильного определения их общей стоимости, состава и структуры, величины амортизационных отчислений, себестоимости продукции, а также прибыли и рентабельности работы предприятия [2].

Сложность оценивания основных средств связана с длительным сроком их эксплуатации и влиянием многих факторов, как внутренних, так и внешних: физического и морального износа, инфляции, соотношения спроса и предложения, учётной политики предприятия, государственной политики. Действующая бухгалтерская практика сегодня признаёт два наиболее распространённых в мире подхода к оценке стоимости активов предприятий, в частности основных средств (рис. 1).

Первый подход заключается в индивидуальной оценке инвентарных объектов основных средств предприятия (зданий, сооружений, машин и оборудования, приборов и инструментов, животных и многолетних насаждений и тому подобное), а второй – в оценке совокупной стоимости основных средств, то есть в этом случае оценивается хозяйственный комплекс с завершённым циклом производства продукции (работ, услуг).

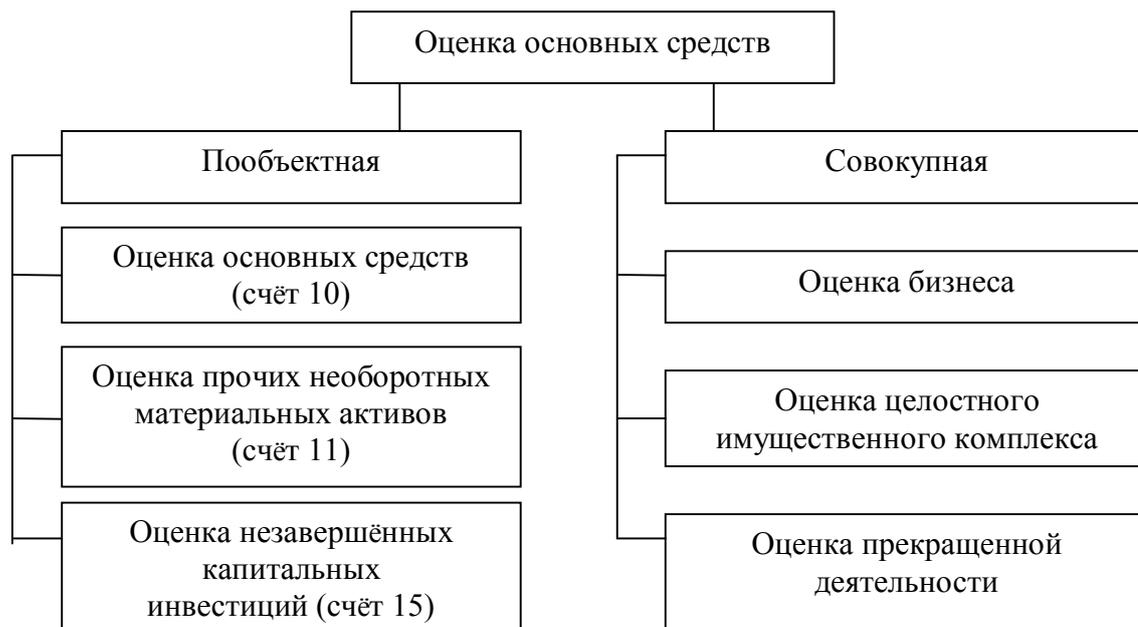


Рис. 1. Подходы к оценке основных средств

Целостным имущественным комплексом могут быть структурные подразделения предприятия, отдельные участки и тому подобное, которые выделяются в установленном порядке в самостоятельные объекты.

На рис. 2 представлен процесс формирования, изменения и корректировки стоимости необоротных активов на разных этапах учёта, с использованием определённых видов и методов оценки, что в итоге влияет не только на конечные показатели деятельности, но и на общую стоимость бизнеса и финансовую безопасность предприятия. Представленная схема также отображает нормативную базу, которая используется на всех этапах учётного процесса, включая формирование отчётности и её корректировку.

Положением (стандартом) бухгалтерского учёта (П(С)БУ) 7 «Основные средства», как и Международным стандартом бухгалтерского учёта (МСБУ) 16 «Основные средства» для оценивания основных средств предполагается использование двух видов оценки: по исторической себестоимости и по справедливой стоимости. В соответствии с П(С)БУ 7 «первоначальная стоимость» – это историческая (фактическая) себестоимость необоротных активов в сумме денежных средств или справедливая стоимость других активов, оплаченных (переданных), затраченных для приобретения (создания) необоротных активов [3].

Традиционным и наиболее методически разработанным способом оценки в национальной учётной практике является отражение основных средств по первоначальной стоимости (исторической себестоимости), которая состоит из фактических расходов на их производство или приобретение. К тому же, согласно Закону «О бухгалтерском учёте и финансовой отчётности в Украине», приоритетной при оценке активов предприятия является именно историческая себестоимость [4].

Исключение составляют биологические активы, оцениваемые преимущественно по справедливой стоимости. Однако следует отметить, что оценка основных средств по первоначальной стоимости в условиях инфляционных процессов может привести к негативным последствиям. Даже в условиях стабильных цен потенциал основных средств не остаётся неизменным, поскольку сокращается срок их службы, также они подвержены моральному старению. Основные средства, которые имеют одинаковые характеристики, но приобретены в разное время, будут иметь разную стоимость.

Результатом использования в условиях инфляции оценки по исторической себестоимости является занижение относительно текущей рыночной ситуации стоимости амортизационных отчислений и производственных расходов, что приводит к возникновению инфляционной прибыли. Такая ситуация приводит к снижению экономического потенциала предприятия, невзирая на рост валюты баланса.

Одним из вариантов предотвращения негативного влияния инфляционных процессов, а также влияния изменений цены является применение справедливой стоимости для оценки активов предприятия.

В соответствии с П(С)БУ 19 «Объединение предприятий», справедливая стоимость – это сумма, по размеру которой может быть осуществлён обмен актива, или оплата обязательства в результате операций между осведомлёнными, заинтересованными и независимыми сторонами [5]. Сложность при применении справедливой стоимости как средства оценки активов предприятия, в частности, основных средств, возникает в связи с тем, что зачастую её упрощают, отождествляя с договорной стоимостью. При этом не учитывается конъюнктура рынка, процессы инфляции, риски, состояние экономики региона в целом.

В условиях рынка справедливая стоимость активов не может быть самостоятельной оценкой, а определяется в сравнении со стоимостью обмениваемых объектов. При этом ни одна из финансовых, бухгалтерских компьютерных программ на сегодняшний день не способна формировать справедливую стоимость. Это связано с отсутствием единых общегосударственных и региональных баз цен и с трудоёмкостью использования и возобновления информационных ресурсов относительно необходимых факторов, которые необходимо учитывать при формировании справедливой стоимости.

После признания необоротного актива субъект ведения хозяйства должен избрать одну из концепций дальнейшей оценки: модель себестоимости или модель переоценки. Согласно модели себестоимости, необоротный актив учитывают по его себестоимости, без учёта любой накопленной амортизации и любых накопленных убытков от уменьшения полезности. По второй модели, объект основных средств, справедливую стоимость которого можно достоверно определить, следует учитывать по переоценённой сумме, которая является его справедливой стоимостью на дату переоценки, без учёта любой накопленной амортизации и дальнейших накопленных убытков от уменьшения полезности. Переоценку следует проводить с достаточной регулярностью, так, чтобы балансовая стоимость существенно не отличалась от той, которая была бы определена с применением справедливой стоимости на дату баланса. Избранную модель необходимо зафиксировать в приказе об учётной политике и применять ко всем основным средствам группы.

Надо отметить, что, в отличие от международных нормативов учёта, в П(С)БУ 7 предусмотрен лишь один метод переоценки основных средств, который к тому же не является обязательным для исполнения, что на практике приводит к игнорированию процесса переоценки. Кроме того, в П(С)БУ 7 отсутствует методика переоценки зданий, которая прописана в МСБУ 16. Такая методика необходима, т. к. здания являются объектами, которые нельзя вернуть к первоначальной форме, и потому их переоценка должна рассчитываться специфическим способом. Например, международным стандартом предложена следующая методика: сумма накопленной амортизации во время переоценки балансовой стоимости здания обнуляется, то есть в этом случае валовая балансовая стоимость равняется чистой балансовой стоимости (первоначальная стоимость = остаточная стоимость) [6].

Одним из требований международных стандартов финансовой отчётности является положение об оценке статей баланса по стоимости, которая точнее всего отображает стоимость будущих экономических выгод, которые будут получены от использования активов.

В МСБУ 16 закреплена норма, что необоротные активы могут быть оценены по стоимости, определённой субъектом ведения хозяйства, то есть по настоящей стоимости денежных потоков, которые, по ожиданиям, возникнут на протяжении использования актива и от его выбытия после окончания срока полезной эксплуатации. В П(С)БУ 7 эта стоимость прописана как сумма ожидаемого возмещения необоротного актива – наибольшая из двух оценок: чистая стоимость реализации или нынешняя стоимость будущих чистых денежных поступлений от использования необоротного актива, включая его ликвидационную стоимость [7].

Основная сложность оценки заключается в выборе стоимости, по которой следует измерять активы. На каждом этапе согласно цели применяют разные методы оценки, которые формируют стоимостные показатели статей активов в балансе предприятия. От выбора того или другого варианта оценки зависит и реальная стоимость имущества предприятия и сумма начисленной амортизации, а, следовательно, и финансовый результат деятельности

предприятия. Кроме того, от объективности оценки активов зависит общая стоимость и инвестиционная привлекательность всего предприятия.

Оценивание рыночной стоимости предприятия (стоимости бизнеса) означает определение в денежном выражении стоимости материальных активов предприятия как товара, то есть, их полезность для потенциального покупателя и расходы, необходимые для получения этой полезности. При проведении оценочной экспертизы определяется стоимость всех активов компании: недвижимого имущества, машин и оборудования, складских запасов, финансовых вложений, нематериальных активов. Кроме того, отдельно оценивается эффективность работы компании, её бывшие, нынешние и будущие доходы, перспективы развития и конкурентная среда, после чего оцениваемая компания сравнивается с предприятиями-аналогами.

Актуальность рассмотрения данного вопроса проявляется в том, что украинские предприятия на сегодня большее внимание уделяют вопросам производства и правильного распределения денежных средств, а не рыночной стоимости возглавляемых ими предприятий. Как следствие, получаем очень низкую инвестиционную привлекательность и заниженную, по сравнению с рыночной, балансовую стоимость предприятия. Такая ситуация возникает, как правило, вследствие игнорирования такого важного фактора, как инфляция.

Всё вышеупомянутое предопределяет необходимость ввода активной практики управления стоимостью предприятия, которое даст возможность определить конкурентоспособность, успешность и объективно оценить стоимость имущества предприятия в современных условиях хозяйствования. Сложность процесса оценки стоимости предприятия связана с неоднозначностью позиций специалистов по вопросам методологии определения рыночной стоимости объекта, а также с разнообразием заданий, которые призвана решить оценка [8]. Основные этапы проведения оценки стоимости предприятия представлены на рис. 3.

Процесс оценивания зависит от причин, его побуждающих, и преследуемых целей. При этом один и тот же объект на одну дату может иметь разную стоимость, в зависимости от целей его оценивания, а стоимость при этом определяется разными методами. Необходимость оценки стоимости предприятия возникает, главным образом, в случаях, сгруппированных на рис. 4.

В зарубежной и отечественной практике оценки стоимости имущества наибольшее распространение получили следующие три методических подхода [9]:

1. Затратный – подход, который основан на представлении о предприятии как целостном имущественном комплексе, стоимость которого определяется как разница между стоимостью активов предприятия и его обязательствами.

2. Прибыльный – подход, основанный на оценке потока будущих доходов предприятия, то есть оценка стоимости предприятия базируется на определении нынешней стоимости ожидаемых выгод (доходов, денежных потоков) от обладания корпоративными правами предприятия. В его основе лежит тезис, что целью вложения капитала инвестором в покупку предприятия, прежде всего, является получение стабильных доходов. К методам, основанным на оценке доходов предприятия, принадлежат: метод капитализации дохода; метод расчёта периода окупаемости; метод дисконтирования денежных потоков.

3. Рыночный – подход, который основан на том, что стоимость предприятия – это реальная цена продажи аналогичного предприятия, то есть расчёт стоимости предприятия происходит на основе результатов его сопоставления с другими бизнес-аналогами, рыночная цена которых известна. При определении степени сравнения предприятий наиболее важными являются факторы, которые в наибольшей степени определяют их рыночную цену: доходы предприятий, финансовая стойкость, цена их активов, объём продаж, структура капитала, качество управления. Иногда выбирают несколько предприятий, чья деятельность аналогична деятельности рассматриваемого предприятия. Полученная информация группируется в соответствии с её значимостью.

Рыночный подход включает три основных метода:

- метод рынка капиталов, который базируется на ценах, реально уплаченных за акции подобных компаний на фондовом рынке;

- метод отраслевых соотношений, основанный на специальных формулах и ценовых показателях, используемых в отдельных отраслях производства;

- метод соглашений (продаж), основанный на ценах приобретения контрольных пакетов акций подобных предприятий или ценах приобретения аналогичных предприятий.



Рис. 3. Основные этапы определения оценки стоимости предприятия

Преимущества и недостатки основных подходов к оценке стоимости предприятия представлены в табл. 1.

Таблица 1

Преимущества и недостатки подходов к оценке стоимости предприятия

<i>Подход</i>	<i>Преимущества</i>	<i>Недостатки</i>
Затратный	основывается на реально существующих активах; особенно актуален для некоторых видов компаний	часто не учитывает нематериальные активы и гудвил; статичный, т. к. нет учёта будущих ожиданий; не рассматривает уровни прибыли
Прибыльный	единственный метод, который учитывает будущие ожидания; учитывает рыночный аспект; учитывает экономическое старение	процесс оценки трудоёмкий; частично носит вероятностный характер
Рыночный	отображает нынешнюю реальную практику покупки	основан на прошлом опыте, не учитываются будущие ожидания; необходим ряд уточнений

Проведённое сравнение наглядно демонстрирует, что совершенного подхода к оцениванию стоимости предприятия нет – каждый из них имеет свои преимущества и недостатки, а выбор зависит от ряда факторов. Следует отметить, что перечисленные выше подходы не только не взаимоисключают, но и дополняют друг друга. При оценке предприятия в зависимости от целей оценки стоимости, поставленных условий, состояния самого объекта и состояния экономической среды рекомендуется использовать сочетание двух-трёх методов, наиболее соответствующих конкретной ситуации, которое даст возможность получить более достоверный результат.



Рис. 4. Цели проведения оценки стоимости предприятия

Более детального рассмотрения, по нашему мнению, требует имущественный (затратный) подход, который позволяет наиболее точно оценить стоимость предприятия и обеспечить учёт влияния инфляционных процессов на стоимость активов. Согласно имущественному подходу, стоимость предприятия рассчитывается как сумма стоимостей всех активов (основных средств, запасов, требований, нематериальных активов и тому подобное), которые представляют целостный имущественный комплекс, за вычетом обязательств.

Затратный подход эволюционирует из трудовой теории стоимости, потому стоимость предприятия в этом случае определяется путём переоценки ресурсов, потраченных на его создание. Таким образом, стоимость предприятия оценивается с позиций понесённых расходов. Очевидно, что балансовая стоимость активов предприятия при этом не соответствует рыночной, а потому попутная задача заключается в переоценке активов. Основным источником информации при этом подходе является баланс предприятия, и, соответственно, уровень капитализации предприятия в этом случае зависит от объёма реального капитала предприятия.

Оценка стоимости предприятия на базе активов основана на так называемом принципе субституции, согласно которому стоимость актива не должна превышать цену замещения всех его составляющих. В рамках этого подхода различают такие основные методы: расходный (оценка по восстановительной стоимости активов); расчёта ликвидационной стоимости; балансовой стоимости; откорректированной балансовой стоимости; замещения [10].

В основу расходного метода положен принцип полезности и замещения. Он основывается на тезисе, что потенциальный покупатель не заплатит за объект большую цену, чем его возможные совокупные расходы на восстановление объекта в текущем состоянии и в действующих ценах, что будет обеспечивать его владельцу подобную полезность. В рамках расходного метода основная оценка базируется на восстановительной стоимости активов.

Метод ликвидационной стоимости используется: при банкротстве и ликвидации предприятия; при оценке заявок на покупку предприятия; при экспертизе программ реорганизации предприятия; при санации предприятия без судебного разбирательства. Ликвидационная стоимость показывает, сколько средств остаётся после ликвидации предприятия, продажи его активов и выплаты долгов. Срок определения ликвидационной стоимости составляет от двух месяцев до двух лет, в зависимости от ликвидности активов предприятия и охватывает: время подготовки активов к продаже, время доведения информации о продаже до потенциальных покупателей, время на обдумывание решения о покупке, время на покупку, время на перевозку.

Метод балансовой стоимости базируется на оценке потенциала предприятия, накопленного в прошлом. Чистая балансовая стоимость (ЧБС) предприятия рассчитывается по формуле:

$$\text{ЧБС} = A - \text{Иа} - O \quad (1)$$

где ЧБВ – чистая балансовая стоимость предприятия;

A – активы;

Иа – все виды износа активов;

O – обязательства предприятия (кредиты, ссуды, счета к погашению).

Этот метод даёт возможность быстро, просто и эффективно установить, какими активами по существу владеет предприятие при условии правильной учётной оценки. Однако стоит иметь в виду, что он базируется на данных об активах по ценам их приобретения, что неприемлемо, если стоимость предприятия определяется в условиях высокой инфляции, поскольку стоимость материальных активов оказывается заниженной. Кроме этого, часть активов может оказаться нереализуемой на рынке.

Метод откорректированной чистой балансовой стоимости (ОЧБС), в отличие от предыдущего, учитывает величину переоценки средств предприятия:

$$\text{ОЧБС} = A - \text{Иа} + \text{П} - O \quad (2)$$

где П – величина переоценки средств предприятия.

Для стабильно работающих предприятий, которые не планируют закрываться в будущем, откорректированная чистая балансовая стоимость достаточно надёжно отображает нижнюю границу его цены.

Метод замещения содержит в себе определение экономической стоимости имущества предприятия путём установления стоимости замещения оцениваемой собственности с учётом корректировки на физический и моральный износ. Чистая стоимость замещения активов (ЧСЗА) определяется по формуле:

$$\text{ЧСЗА} = \text{Ца} - \text{Фи} - \text{Ми}, \quad (3)$$

где Ца – текущая цена аналогичных активов на рынке;

Фи – физический износ;

Ми – моральный износ.

Преимущества и недостатки отмеченных методов в рамках расходного подхода представлены в табл. 2.

Описанные выше методики оценки стоимости предприятия используются не изолировано, они взаимодополняют друг друга.

Для оценки стоимости предприятия используют, как правило, несколько методик из разных подходов, а полученные результаты сопоставляют между собой для окончательной, наиболее объективной оценки предприятия. При этом, в соответствии с расходным и рыночным подходами, предприятие рассматривается как субъект, имеющий собственное имущество (находящийся на собственном балансе), который в случае его использования в виде реальных материальных и нематериальных активов способен обеспечивать определённый уровень прибыли. В соответствии же с методами доходного подхода предприятие рассматривается как совокупность бизнес-линий, способных приносить соответствующий поток прибылей, точнее, генерировать денежные потоки.

Таблиця 2

**Преимущества и недостатки методов оценки стоимости предприятия
в рамках затратного подхода**

<i>Название метода</i>	<i>Преимущества</i>	<i>Недостатки</i>
Метод чистой балансовой стоимости	прост в применении	не отображает потенциальной прибыли от использования активов; результаты оценивания быстро становятся недостоверными в условиях инфляции; оценивание актива может не отвечать его рыночной стоимости за счёт износа; учёт в чистой балансовой стоимости нереализованных активов
Метод откорректированной балансовой стоимости	можно применять при высоких темпах инфляции; адекватно отображает структуру активов относительно сложившихся на них рыночных цен	не отображает потенциальной прибыли от использования активов; достаточно сложный, если данные учёта ограничены; важнейшие активы должны быть переоценены индивидуально на основе разных коэффициентов
Метод оценивания чистой рыночной стоимости материальных активов	даёт реальную рыночную оценку материальных активов; наиболее приемлем для предприятий с незначительными нематериальными активами	не отображает потенциальную прибыль; не приемлем для оценивания бизнеса предприятий со значительными нематериальными активами и интеллектуальной собственностью
Метод стоимости замещения	даёт текущую рыночную оценку стоимости расходов на возобновление предприятия	не отображает потенциальную прибыль; не позволяет оценивать нематериальные активы
Метод ликвидационной стоимости	определяет цену предприятия и его активов при ускоренной ликвидации (в экстремальных условиях)	не отображает потенциальную прибыль; не даёт возможности определить наиболее оптимальную рыночную цену
Метод восстановительной стоимости	даёт текущую рыночную оценку стоимости расходов на возобновление предприятия; учитывает стоимость нематериальных активов	не отображает потенциальную прибыль; не отображает максимальную полезность предприятия в условиях научно-технического прогресса

Выводы и перспективы дальнейших исследований. В результате проведённого исследования было установлено следующее:

- оценка объектов учёта, в частности активов, характеризуется многовариантностью и дифференцированным подходом к её определению с учётом конкретной ситуации;
- определение достоверной стоимостной оценки каждого объекта необоротных активов является достаточно важным и необходимым условием для получения объективных результатов, формирования на их основе обоснованных выводов и разработки действенных рекомендаций на перспективу;
- при выборе метода оценки активов необходимо иметь в виду, что не существует такой оценки, которая бы удовлетворяла требования всех без исключения пользователей.

В работе предложена модель формирования, изменения и корректировки стоимости необоротных активов на разных этапах, с использованием определённых видов и методов оценки, что в итоге влияет не только на конечные показатели деятельности, но и на общую стоимость бизнеса и финансовую безопасность предприятия. Представленная модель также отображает нормативную базу, которая используется на всех этапах учётного процесса, формирования отчётности и до момента её корректировки.

Список использованных источников

1. Тимощенко Ю. М. Фінансовий менеджмент активів підприємств, актуальні напрями його розвитку / Ю. М. Тимощенко // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2010. – № 1(7). – С. 94-97.
2. Павлюк І. Бухгалтерський облік переоцінки основних засобів / І. Павлюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 6. – С. 3-10.
3. Основні засоби : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7: затв. наказом МФУ від 27.04.2001 № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
5. Об'єднання підприємств : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 : затв. наказом МФУ від 7.07.1999 № 163 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
6. Жарікова О. О. Оцінка необоротних активів : напрями розвитку українських стандартів обліку / О. О. Жарікова // Финансы, учёт, банки. – 2010. – № 1(16). – С. 127-135.
7. Нашкерська Г. Види оцінок та їх використання в обліковій системі підприємства / Г. Нашкерська // Вісник Львівського університету. – 2008. – С. 176-181.
8. Калініна О. М. Оцінка вартості підприємства в сучасних умовах / О. М. Калініна, Е. А. Божко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі : проблеми теорії та практики. – 2010. – № 2(10). – С. 43-50.
9. Гринкевич С. С. Управління ринковою вартістю підприємства / С. С. Гринкевич, І. І. Ониськів // Науковий вісник НЛТУ. – 2010. – С. 187-190.
10. Шевченко Н. В. Методичні підходи до визначення рівня капіталізації промислових підприємств / Н. В. Шевченко // Науковий вісник НЛТУ. – 2008. – С. 134-139.

УДК 338.48**ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
СФЕРОЙ РЕКРЕАЦИИ И ТУРИЗМА В ДНР**

ОВЧАРЕНКО Л. А.,
канд. экон. наук, доц., доцент
кафедры туризма Донецкого
государственного университета
управления

На основании анализа существующих моделей управления туризмом и рекреацией в мире вносятся предложения по формированию системы управления отраслью в ДНР

Ключевые слова: рекреация; туризм; управление; модель.

На підставі аналізу існуючих моделей управління туризмом і рекрецією у світі вносяться пропозиції щодо формування системи управління галуззю в ДНР

Ключові слова: рекреация; туризм; управління; модель

Suggestions on the formation of the recreation and tourism administration in the DPR are made on the basis of the analysis of the existing management models of the industry in the world.

Keywords: recreation; tourism; management; model.

Постановка проблемы. Опыт разных стран мира показывает, что успех развития рекреации и туризма часто зависит от того, как на государственном уровне воспринимается

данная отрасль, насколько она пользуется государственной поддержкой. Сфера рекреации как многоотраслевой комплекс нуждается в координации своей хозяйственной деятельности гораздо сильнее, чем любая другая отрасль экономики. Вместе с тем чрезмерное государственное присутствие и регламентация разрушает проявление предпринимательской инициативы, которая лежит в основе становления рыночных отношений, поэтому формирование государственных органов управления данной отраслью экономики является достаточно сложным процессом. Сложность задачи эффективного управления туристско-рекреационной сферой подтверждается разнообразием моделей управления в этой сфере.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучением моделей и систем управления в туристско-рекреационной сфере занимались такие учёные, как, например, Саломатина Л. Н., Желнина З. Ю., Тотонова Е. Е., Крапивина Г. А., Пилушенко В. Л., Ларина Р. Р. [1; 2; 3]. Предпринимались попытки совершенствования существующих моделей государственного и регионального управления туристско-рекреационной сферой [3; 4]. Вместе с тем на современном этапе развития Донецкого региона возникла необходимость кардинального изменения существовавшей системы управления отраслью, а, следовательно, и поиска наиболее эффективной модели управления, основанной на мировом опыте и региональных особенностях.

Актуальность. Строительство нового государства предполагает создание государственных структур управления отраслями экономики и выбор оптимальной, то есть наиболее эффективной модели управления для туристско-рекреационной сферы – актуальная научная задача.

Цель статьи – на основе изучения мирового опыта управления туристско-рекреационной сферой разработать рекомендации к формированию системы управления отраслью в ДНР.

Для реализации поставленной цели в статье решены следующие задачи:

- рассмотрены и проанализированы существующие модели управления туристско-рекреационной сферой в мире;
- с учётом мирового опыта и региональной специфики даны рекомендации к формированию системы управления туристско-рекреационной сферой в ДНР;
- обосновано значение общественного сектора в управлении туристско-рекреационной сферой в ДНР.

Изложение основного материала исследования. Модели управления являются теоретически обоснованными подходами к установлению приоритетов и технологий реализации государственной политики. Выбор модели определяет роль и методы государства в регулировании туристско-рекреационной деятельности. Обычно такая модель складывается объективно, на основании устоявшихся традиций управления и видения стратегии развития государства. Разнообразие форм управления объясняется спецификой социально-экономических и политических условий развития отдельных государств, степенью значимости и масштабами туристско-рекреационной сферы в национальной экономике, уровнем развитости рыночных отношений.

На сегодняшний день существуют различные организационные системы управления туризмом – от самостоятельных или совместных министерств до национальных администраций, прямо подчинённых правительству. Кроме того, некоторые страны мира осуществляют управление туристско-рекреационной деятельностью только на уровне региональных органов государственной власти, другие – не имеют государственных рычагов регулирования вообще.

При изучении особенностей организации управления туристско-рекреационной сферой за рубежом можно выделить три модели государственного управления. При этом следует учитывать, что за рубежом рекреация рассматривается как составляющая туризма, поэтому названия органов государственного управления содержат понятие «туризм», но не рекреацию. Группировка государств построена на оценке веса национальной туристской администрации (НТА) в процессах управления туризмом.

Первая модель (модель «саморегулирования») предполагает отсутствие центральной государственной туристской администрации, все вопросы решаются на местах на основе принципов рыночной «самоорганизации». Правительства отдельных стран принимают такое решение в тех случаях, когда туризм стране вообще не нужен, либо когда субъекты туристского рынка сознательны и занимают сильные позиции, то есть способны решать свои проблемы без государственного участия. Следует отметить, что данная модель управления объединяет как

высокоразвитые государства, которые имеют высокий уровень ВВП на душу населения, так и страны, занимающие последние места в рейтинге по данному показателю.

Таким образом, отсутствие центрального туристического ведомства в этих странах можно трактовать по-разному:

- *во-первых*, данную модель государственного регулирования выбирают страны, предусматривающие решать вопросы развития туристско-рекреационной сферы или на региональном уровне, или самостоятельно субъектами хозяйствования на основе принципов рыночной экономики. Такой подход эффективен в развитых странах, где преобладают частные туристические предприятия разной величины и специализации. Важное значение при этом имеют общая развитость туристической инфраструктуры, эффективная система обеспечения безопасности туристов, высокий уровень предоставления банковских, страховых услуг и медицинского обслуживания. Кроме того, страна должна быть интересной для иностранных туристов во всех аспектах и не нуждаться в особой рекламе её туристического продукта на мировом рынке. В этом случае можно обойтись без специальных органов государственного регулирования в сфере туризма. Эта модель управления индустрией туризма используется в США, начиная с 1997 г., когда была ликвидирована государственная структура USTTA, ведавшая туризмом. Руководство страны решилось на это из-за ряда причин: сокращение расходов федерального бюджета; наличие прочных позиций США на международном рынке туризма; привлекательность страны для зарубежных туристов; присутствие сильных частных компаний в индустрии туризма, способных на мощные самостоятельные рекламные акции в интересах всего национального рынка;

- *во-вторых*, эта модель свойственна странам, которые или не уделяют развитию туризма значительного внимания, или имеют недостаточный уровень экономического развития, или находится в состоянии политической нестабильности и т. п.

Первая модель (модель «приоритетности туристско-рекреационной сферы») предусматривает наличие сильного и авторитетного министерства, контролирующего деятельность всей отрасли. Для её реализации требуются определённые условия, а именно: большие финансовые вложения средств в индустрию туризма, рекламную и маркетинговую деятельность, инвестирование в туристско-рекреационную инфраструктуру (например, государственная турадминистрация Египта только в Италии в 1999 г. потратила на рекламу своей страны около 3 млн долл. США [9]). Организация управления туристско-рекреационной сферой по этой модели распространена в Турции, Греции, Мексике, Египте, Тунисе, на Кипре, Мальте и в других странах, где туризм является одним из основных источников валютных поступлений.

Стоит отметить, что вторая модель государственного регулирования в сфере туризма и рекреации характерна для развивающихся стран.

Характерными особенностями этой модели государственного регулирования можно считать следующие:

- развитие иностранного (въездного) туризма считается наиболее выгодным источником получения твёрдой валюты, по сравнению с другими отраслями экономики;

- создание туристско-рекреационной инфраструктуры является привлекательной сферой вложения капитала и привлечения иностранных инвестиций;

- выделение значительных средств из государственного бюджета на рекламу страны как популярного туристического направления, на участие в международных туристических выставках, на поддержку туристического интернет-ресурса и т. д.

Третья модель (модель «межотраслевого регулирования») преобладает в странах Европы и сформирована в России. Она состоит в том, что вопросы развития туристско-рекреационной сферы страны решаются на уровне какого-либо многоотраслевого министерства. Чаще всего это министерство с «экономическим уклоном». При этом подразделение данного министерства, которое занимается вопросами туристско-рекреационной сферы, осуществляет деятельность в двух направлениях: занимается глобальными вопросами государственного регулирования (разработкой нормативно-правовой базы, координацией деятельности регионов, международным сотрудничеством на межгосударственном уровне, обработкой статистической информации) и маркетинговой деятельностью, участием в туристских выставках и ярмарках, управлением туристскими представительствами за рубежом. Эта модель государственного регулирования присуща как развивающимся странам, так и странам с переходной экономикой, а в отдельных случаях – развитым странам, которые готовы уделять туристско-рекреационной сфере больше

внимания. Фактором, объединяющим все эти государства, является их намерение позиционировать себя на международной арене как рецептивные туристические рынки.

Характерными чертами третьей модели государственного регулирования в данной сфере являются следующие:

- туризм занимает определённое место в структуре экономики;
- ведётся активный поиск возможностей по согласованию интересов государства и частного бизнеса, центра и регионов;
- получение НТА относительной самостоятельности в принятии решений;
- сокращение государственных расходов на развитие туризма, что приводит к постепенному переходу на смешанное финансирование.

Государственная турадминистрация в развитых европейских странах работает во взаимодействии с местными властями и частным бизнесом для привлечения к выполнению государственных задач финансовых средств из частного сектора, нахождения взаимовыгодных форм сотрудничества между органами управления различных уровней. К этому ведёт общая мировая тенденция уменьшения роли центральной исполнительной власти в экономических процессах и сокращения государственных расходов. Следствием этой политики является возникновение смешанных по форме собственности (государственно-частных) институтов в области регулирования туристско-рекреационной деятельности. По данным UNWTO, около 1/3 мировых туристских прибытий приходится на четыре европейские страны (Франция, Испания, Великобритания и Италия), в которых применяется третья модель управления туристско-рекреационной сферой. Рассмотрим опыт этих стран подробнее.

Во Франции туризм и рекреация на уровне исполнительной власти входят в компетенцию Министерства транспорта и общественных работ, в структуре которого предусмотрены Государственный секретариат по вопросам туризма и Управление туризма. Данные органы курируют вопросы управления и регулирования отрасли, инвестирования и международных отношений в сфере туризма.

Кроме того, существует ещё целый ряд органов управления туризмом «с правом совещательного голоса». Среди них: Совет по туризму при Министерстве транспорта и общественных работ (консультативный орган), Французское агентство туристского инжиниринга и Национальный наблюдательный совет по туризму (маркетинговые исследования и статистика в туризме), Национальное агентство по отпускным поездкам (социальный туризм) и Национальный комитет по процветанию Франции (вопросы экологии и озеленения городов) [5; 9].

На региональном уровне действуют представители центральной исполнительной власти, решающие вопросы развития туристско-рекреационной сферой и подчиняющиеся непосредственно префектам. Деятельность данных представителей направлена на координацию местных и национальных инициатив, так как полномочия местных властей в области туризма и рекреации достаточно велики. Продвижением Франции на международном туристском рынке занимается ассоциация «Maison de la France», возникшая в 1987 г. в результате соглашения о партнёрстве между местными администрациями, турфирмами, гостиницами и объектами экскурсионного показа. В штате «Maison de la France» более 200 сотрудников, всего ассоциация насчитывает около 800 членов, 33 представительства ассоциации работают в 26 странах мира. Руководящий орган – совет директоров – состоит из 27 человек (1/3 – чиновники из госаппарата, а 2/3 – частный бизнес). Организация на 60 % финансируется из госбюджета [6]. Этот опыт Франции можно назвать классическим с точки зрения эффективности сотрудничества государства и частного бизнеса.

В Испании вопросами туристско-рекреационной сферы занимается Министерство экономики (через Государственный секретариат по торговле, туризму и малому бизнесу). Кроме Госсекретариата, Министерству подчиняются: Центральная дирекция по туризму (административные вопросы и общее направление политики); гостиничная цепь «Paradores», включающая 83 гостиницы, размещённые в зданиях, представляющих историко-архитектурный интерес (среди них, например, средневековые крепости и дворцы); два выставочно-конгрессных центра (в Мадриде и Малаге). Однако полномочия Министерства экономики ограничены, вопросами лицензирования, сертификации услуг, разработкой стратегии развития туристской индустрии занимаются местные власти. С целью их координации создан Совет по развитию туризма, в состав которого входят представители государственных органов власти разного

уровня и представители частного бизнеса. Решения Совета носят рекомендательный характер. Институт «Turespasa» финансируется из госбюджета и занимается привлечением иностранных туристов, рекламной деятельностью и продвижением испанских курортов за рубежом. Данная организация имеет широкую сеть информационных офисов в Испании и 29 представительств в 21 стране мира [7; 9].

В Великобритании сферу туризма и рекреации возглавляет Министерство культуры, зрелищ и спорта, которому подчиняется орган, непосредственно курирующий туризм – «British Tourist Authority» (BTA). BTA занимается привлечением иностранных туристов в Великобританию и развитием внутреннего туризма, а также консультирует правительство и другие государственные учреждения по вопросам туризма. BTA – институт частного права, наряду с традиционной деятельностью на зарубежных рынках (информация, реклама, участие в выставках) предоставляет платные консалтинговые и маркетинговые услуги, организует выставки и семинары, осуществляет различные проекты с участием иностранного капитала, издаёт и реализует путеводители, видеофильмы и другую рекламно-информационную продукцию. Во главе BTA стоит совет директоров из пяти человек и президент, в штате организации 300 человек, из которых примерно 1/3 работает в Лондоне, а остальные – за рубежом в 26 странах мира. BTA на 68 % финансируется из госбюджета [8; 9].

В Италии Департамент по туризму подчиняется Министерству производственной деятельности. Основные функции Департамента сводятся к координации деятельности региональных турадминистраций, разработке нормативно-правовых отраслевых документов национального характера, исследованиям и обработке статистических данных, а также международной деятельности (межправительственные соглашения, взаимоотношения с международными организациями и Евросоюзом). Полномочия местных турадминистраций значительно расширены. Они ведают всеми вопросами лицензирования туристской деятельности, осуществляют классификацию гостиниц, имеют право продвигать свои регионы внутри страны и за рубежом (реклама, участие в выставках и т. п.). Однако центральная роль в представлении Италии на международном туристско-рекреационном рынке принадлежит Национальному управлению по туризму (ENIT), основными функциями которого являются рекламно-информационная работа, маркетинговые исследования, координация зарубежной деятельности местных турадминистраций. ENIT подчиняется Департаменту по туризму и полностью финансируется из госбюджета. В штате ENIT 200 человек, в том числе сотрудники 20 представительств в 16 странах [9].

Большинство стран мира для нормализации работы туристско-рекреационной сферы объединяют элементы государственного управления и рыночного саморегулирования. В странах с развитой экономикой государственное управление туристической отраслью может быть минимальным. Развивающимся странам и странам с переходной экономикой, наоборот, необходимо повышенное внимание на государственном уровне к развитию туристско-рекреационной сферы. Полное же отстранение власти от проблем развития отрасли может негативно отразиться на всех аспектах туристско-рекреационной сферы.

По результатам исследования системы государственного регулирования туристско-рекреационной сферы всех 193 стран мира сделан вывод, что самой распространённой является третья модель, которая предусматривает создание комбинированного министерства, которое сочетает туризм со смежными отраслями (41 % стран мира), многопрофильного министерства или государственной структуры (администрация, комитет, департамент), прямо подчинённой правительству (треть государств или 31 %). Каждая пятая (21 %) страна мира имеет отдельное министерство по туризму, то есть использует вторую модель, и лишь 7 % государств не занимаются регулированием туристической отрасли на уровне центральной государственной власти (первая модель) [10].

Учитывая специфику экономики ДНР и современное состояние туристско-рекреационной сферы в регионе, наиболее приемлема для республики третья модель управления. Кстати, именно она и внедрена в Республике в настоящее время. Министерство молодёжи, спорта и туризма Донецкой Народной Республики является органом государственной власти, который выполняет функции по разработке и реализации государственной политики, нормативно-правовому регулированию, оказанию услуг, управлению государственным имуществом в сферах молодёжи, спорта и туризма Донецкой Народной Республики.

Однако для эффективного функционирования данной модели управления целесообразно государственное финансирование туристско-рекреационной сферы, что продиктовано необходимостью участия государства в формировании базового пакета инвестиционных проектов в области развития туристско-рекреационной инфраструктуры, формировании и продвижении национального турпродукта, осуществлении маркетинговых исследований и рекламно-информационной деятельности, организации и проведении международных туристских выставок, конференций, семинаров и т. д.

При формировании концепции управления туризмом и рекреацией в ДНР следует учитывать одну существенную деталь – роль общественного сектора в развитии туристско-рекреационной сферы. В модели управления этой сферой должны быть представлены интересы общества через деятельность волонтерских организаций, туристских клубов и федераций, детских и молодежных общественных объединений, образовательных учреждений, общественных организаций взрослого населения. Именно эти организации по своему статусу формируют и реализуют социальный запрос – развитие некоммерческого (социального) туризма, основанного на приоритетах солидарности, культурно-познавательного и краеведческого туризма, волонтерства, межкультурной коммуникации.

Совместная деятельность государства и общественных организаций позволяет четко обосновать такие позиции значимости туристско-рекреационной деятельности, как социальная необходимость, полезность и привлекательность. Именно общественный сектор должен создавать предварительные (априорные), а позже итоговые (апостериорные) оценки прогнозов и программ развития туристско-рекреационной сферы, которые формируются в государственных структурах, выстраивают нормативно обоснованную технологию управления бюджетными и небюджетными средствами и ресурсами. Общественные организации должны формулировать требования к социальным проектам в туристско-рекреационной сфере. Взаимодействие активных субъектов общественного сектора позволяет улучшить качество социально-культурного пространства в туристско-рекреационной сфере.

В системе государственного управления должна быть четко сформулирована политика по отношению к социальному туризму и рекреации. Также следует закрепить технологии оценки туристско-рекреационной деятельности предприятий и поддержки частных (коммерческих) фирм, работающих в сфере детского, молодежного (в т. ч. образовательного) туризма, культурно-познавательного туризма взрослых, а также санаторно-курортного оздоровления населения. Общественный сектор в управлении туристско-рекреационной сферой должен иметь сильные позиции с точки зрения позиционирования своих интересов и требований, а также в пропаганде своих возможностей по взаимодействию с государством как владельцем базовых туристско-рекреационных ресурсов. Только в этом случае государственная политика в туристско-рекреационной сфере будет успешной и позволит решить ряд важных социально-экономических, экологических и воспитательных задач, стоящих перед молодой республикой.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок. На основе анализа мирового опыта управления туристско-рекреационной сферой в статье обоснована целесообразность применения в ДНР третьей модели государственного управления отраслью и даны рекомендации по формированию системы управления туристско-рекреационной сферой. Разработка и детализация механизмов государственного и местного управления туристско-рекреационной сферой – задача последующих научных изысканий.

Список использованных источников

1. Желнина З. Ю. Современные модели управления туризмом на основе показателей социальной эффективности // Материалы международной научно-практической конференции «Современные проблемы и пути их решения в науке, транспорте, производстве и образовании». – 2011. – Выпуск 4. Том 25. – С. 73-81.
2. Тогонова Е. Е. Модели управления региональным туризмом на примере северных территорий Канады // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 3. – С. 383-386.
3. Кобанец Л. О. Концепція управління розвитком рекреаційної діяльності: Монографія / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 192 с.
4. Пилюшенко В. Л. Методологические основы принятия решений регионального органа государственного управления в рекреационных системах / Р. Р. Ларина, Г. А. Крапивина // Зб. наук. праць. 4(29) – Донецьк: ДонГАУ, 2003. – 4(29). – С. 52-60.

5. Карпова Г. А. Экономика и управление туристской деятельностью / Л. В. Хорева: учебное пособие в 2-х частях. Ч. 1. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 268 с.
6. Maison de la France [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://en.wikipedia.org/wiki/Maison_de_la_France
7. Туризм в Испании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.spain.com.ua/ua/turismo_ispania
8. VisitBritain [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://en.wikipedia.org/wiki/VisitBritain>
9. Модели управления туристическим бизнесом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://uchebnikionline.com/logistika/logistika_turizmu_smirnov_ig/modeli_upravlinnya_turistichnim_biznesom_kordonom.htm
10. Система государственного регулирования индустрии туризма [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kurs.znate.ru/docs/index-128881.html?page=8>

УДК 351.82: 504

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ

**ПАПА-ДМИТРИЕВА И. И.,
ст. препод. каф. менеджмента
в производственной сфере
Донецкого государственного
университета управления**

В статье рассматриваются основные направления государственного управления устойчивым развитием.

Ключевые слова: устойчивое развитие; механизмы государственного управления; экологизация бизнеса; устойчивое производство и потребление.

У статті розглядаються основні напрями державного управління сталим розвитком.

Ключові слова: сталий розвиток; механізми державного управління; екологізація бізнесу; стійке виробництво і споживання.

The article considers the main directions of state management of sustainable development.

Keywords: sustainable development; governance; greening of business; sustainable production and consumption.

Постановка проблемы. С момента осознания обществом глобальных экологических проблем, поставивших под сомнение само существование жизни на планете Земля, получила общемировое политическое признание концепция устойчивого развития (УР) общества. По существу, эта концепция стала новой моделью развития цивилизации, которая была призвана противостоять надвигающемуся глобальному кризису.

Комиссия Брунтланд, учитывая два ключевых тезиса о безграничности потребностей человека и крайней ограниченности возможностей биосферы, сделала важный вывод о том, что дальнейшее развитие мирового сообщества на основе экономического прогресса, общественного развития и сохранения природной среды возможно только при гармоничном единении основных составляющих устойчивого развития – экономики, экологии и социума.

Сегодня с термином «устойчивое развитие» ассоциируется понятие сбалансированного, стабильного, соответствующего законам природы развития мирового сообщества [1].

В Резолюции, принятой Генеральной Ассамблеей ООН 27 июля 2012 года на конференции по устойчивому развитию в Рио-де-Жанейро, указывается, что устойчивое развитие обеспечивается путём стимулирования поступательного, всеохватного и

справедливого економічного росту, створення більш широких можливостей для всіх, зменшення нерівності, підвищення базових стандартів життя, поощрення справедливого соціального розвитку та інтеграції, пропаганди комплексних і стійких методів управління природними ресурсами та екосистемами, які погоджуються з цілями економічного, соціального та людського розвитку і одночасно сприяють збереженню екосистем, їх регенерації та відновленню і підвищенню їх стійкості [2, с.2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема стійкого розвитку знайшла відображення в роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. В трудах В. І. Вернадського, В. І. Данилова-Данильєва, О. К. Дрейєра, Д. Медоуза, А. Д. Урсула значительное место занимают исследования, посвящённые внедрению УР на глобальном уровне. Исследованию проблемы государственного управления устойчивым развитием в различных сферах экономики и общественной жизни посвящены труды М. Ю. Мироненко, Е. Г. Гиндес, Л. Г. Мельника, А. Браверманна, И. Герчиковой, Е. Голубкова, А. Дьяченко, П. Завьялова, С. Злобина, Р. Ноздревой, В. Хруцкого, А. П. Клемешева, П. Люеєр, Г. М. Федорова.

О ключевой роли органов исполнительной и законодательной власти всех уровней в продвижении идеи устойчивого развития неоднократно отмечалось в документах Генеральной Ассамблеи ООН, на Конференциях по окружающей среде и устойчивому развитию [2].

Актуальность. Однако за три десятилетия работы мирового сообщества над проблемой достижения устойчивого развития прорыва в этом направлении не произошло. Итоги работы свидетельствуют о том, что «с 1992 года прогресс, достигнутый на отдельных направлениях, был незначительным и... пришлось столкнуться с трудностями в интеграции трёх составляющих устойчивого развития, которые ещё более обострились в связи с финансовым, экономическим, продовольственным и энергетическим кризисами и которые поставили под угрозу достижение всеми странами, особенно развивающимися, целей в области устойчивого развития».

«Каждый пятый человек на планете, а это более миллиарда людей, до сих пор живёт в условиях крайней нищеты, а каждый седьмой житель планеты – или 14 процентов – страдает хроническим недоеданием; по-прежнему здоровье людей подвергается угрозе и продолжают свирепствовать пандемии и эпидемии. Сохраняется высокий уровень безработицы, особенно среди молодёжи. Изменение климата затрагивает всех. Масштабы и серьёзность негативных последствий этих изменений, которые не обошли стороной ни одну страну и которые подрывают усилия всех стран по обеспечению устойчивого развития, угрожают безопасности и самому существованию стран» [2, с. 5].

Признание ключевой роли, которую органы власти играют в обеспечении УР, побуждает к более тщательному изучению проблемы государственного управления устойчивым сбалансированным развитием.

Цель статьи. Целью статьи является исследование основных направлений государственного управления устойчивым развитием.

Изложение основного материала исследования. В рамках достижения устойчивого развития мировому сообществу были предложены две концепции – «экологизации экономики» и «зелёного роста». Первая была разработана для развитых стран с целью обеспечить переход экономик на более экологически безопасную модель функционирования. Вторая концепция была создана для развивающихся стран – с целью не допустить экологической деградации их территорий в процессе экономического роста. Анализ показывает близость механизмов реализации данных концепций (табл. 1).

Как видно из табл. 1, объединяющими тезисами концепций являются тезисы о формировании устойчивых моделей производства и потребления (УПП), развитии «зелёного» или, как у нас принято называть, «экологического» бизнеса, и совершенствовании государственных органов и инструментов регулирования устойчивого развития.

Категории «спрос» и «предложение» тесно связаны с категорией «предпринимательство» посредством рынка. Предприниматели, с одной стороны, являются производителями товаров и/или услуг, с другой – их потребителями. Частные потребители через спрос воздействуют на производство. Роль государства состоит в том, чтобы создать условия для развития предпринимательства, рынков, спроса и предложения.

Таблица 1

Основные концепции реализации стратегии устойчивого развития

Концепция «экологизация экономики» [3]	Концепция «зеленого роста» [4]
Механизмы реализации	
<ul style="list-style-type: none"> - переориентация национальных стратегий и политики на принципы «зелёной экономики»; - изменение моделей производства и потребления; - создание надёжной базы для развития «зелёного бизнеса»; - поддержание и повышение уровня традиционных социальных расходов; - совершенствование институтов в социальной сфере; - структурная реорганизация государственных органов; - развитие экологически ориентированной инфраструктуры; - реформы регулирования и соблюдение нормативных требований; - повышение уровня информированности о «зелёной» экономике. 	<ul style="list-style-type: none"> - реформирование системы бюджетных отношений; - внедрение моделей устойчивого производства и потребления; - развитие «зелёного бизнеса» и формирование устойчивой инфраструктуры; - устранение пробелов и недостатков в нормативно-правовой базе, - стимулирование «зелёных» инноваций и повышение квалификации работников; - обеспечение адекватного доступа к финансированию; - использование более совершенных аналитических инструментов для стимулирования и измерения прогресса.

Исследования показывают [5], что, с одной стороны, при переходе к устойчивому развитию наблюдается потребность в замене всеобъемлющего государственного управления координирующей и регулирующей ролью государства, а с другой, чрезмерное ослабление роли государства затрудняет решение актуальных социально-экономических проблем и не способствует выходу из экономического кризиса.

Мы можем предположить, что государство, способствуя формированию среди потребителей спроса на экологические (устойчивые) товары и/или услуги, содействует формированию устойчивого производства и появлению «зелёного» (экологического) бизнеса. В свою очередь, бизнес, деятельность которого проходит в рамках законодательства устойчивого развития, содействует удовлетворению спроса потребителей на экологические (устойчивые) товары и/или услуги. Таким образом, комплекс инструментов государственного воздействия на спрос, предложение и бизнес помогает формированию устойчивой экономики, минимизации негативного воздействия на окружающую среду (ОС) и человека, расширению доступа к устойчивым товарам и услугам.

Основным механизмом достижения положений стратегии устойчивого развития был назван процесс «экологизации» – как процесс успешного перехода от антропоцентрического к биоцентрическому типу развития человеческого общества. В рамках данного процесса человечеству было предложено пересмотреть своё отношение к развитию различных сторон экономической, общественной, государственной жизни, техники и технологий, права, культуры и образования и использовать экологизацию как единственно возможный способ дальнейшего существования на основе устойчивого роста и процветания.

По мнению большинства учёных [6; 7; 8; 9], «экологизация» на основе внедрения технических инноваций и эффективных инструментов управления будет способствовать снижению экодеструктивного влияния на окружающую среду, повышению эффективности использования природных ресурсов, повышению качества окружающей среды, обеспечению устойчивости экологических систем. Таким образом, выделенные основные направления процесса «экологизации» общественного развития дают возможность сформулировать сущность «экологизации бизнеса» следующим образом: экологизация бизнеса – это целенаправленный процесс формирования новой парадигмы бизнеса на основе экологически безопасного производства и потребления, ответственности организации за воздействие её решений и деятельности на общество и окружающую среду с целью достижения устойчивого развития, сохранения естественных ресурсов, качества окружающей среды и решения социальных проблем.

Результатом процесса экологизации в бизнесе должно стать формирование в структуре экономики крупного сегмента предпринимательской деятельности, который на основе инновационных технологий и современных управленческих решений создаст условия для экологически безопасного развития государства. Поощрение создания и деятельности бизнеса на основе сочетания мер регулирования, экономических стимулов и помощи с информацией, развития инфраструктуры поддержки и руководства, социальной ответственности, поощрения создания фондов венчурного капитала для устойчивого развития проектов и программ, обучения по экологическим аспектам управления предприятием будет способствовать формированию комфортных условий функционирования бизнеса, решения социальных проблем и проблем перехода к устойчивому развитию территории, государства, общества в целом.

Важным моментом практической реализации процесса «экологизации» в бизнесе и появления социально ответственного предпринимательства являются три основных этапа.

На первом этапе деятельность бизнеса согласуется с требованиями национального законодательства в вопросах охраны окружающей среды, здоровья, стандартов безопасности. Для этого этапа характерно публичное раскрытие информации, регулирование выбросов (сбросов, отходов), принятие добровольных уставов и кодексов социально ответственного поведения, реализация экомониторинга и нефинансовой отчетности. Бизнес на данном этапе воспринимает любые требования в вопросах окружающей среды как расходы, а не возможность, и активно этому противодействует, чтобы избежать новых требований.

На втором этапе бизнес под воздействием общественного мнения переходит к соблюдению и обеспечению экологической эффективности, установлению экономически жизнеспособных мер по охране окружающей среды, установлению количественных целей и задач для охраны природы, совершенствования структуры управления охраной окружающей среды, мониторинга и отчетности по осуществлению добровольных кодексов бизнес-поведения. На этом этапе осуществляется работа с поставщиками по улучшению результативности природоохранной деятельности (управление цепями поставок), публикуются экологические отчеты, появляется отчетность по социальным вопросам. Бизнес становится более открытым для диалога с правительством и обществом.

На третьем этапе происходит пересмотр стратегии и политики компании для включения положений об устойчивом экономическом процветании, качестве окружающей среды и социальной справедливости. Эти принципы применяются во всех подразделениях компании (маркетинг, закупки, дизайн, реклама), во всех операциях и по всему миру. Происходит экологическое перепроектирование процессов, продукции и услуг, разработка и внедрение международных Конвенций и соглашений. Бизнес признает «право общества знать» и «принцип предосторожности». Развиваются показатели устойчивости, консультации с заинтересованными сторонами, экомаркировка продукции. Экологическая отчетность становится постоянной. Появляется социальный аудит. Бизнес демонстрирует прозрачность, открытость и активное участие в беспристрастном диалоге со всеми заинтересованными сторонами. Для этого этапа «экологизации» характерным является появление «социально ответственного» (СО) бизнеса как концепции, согласно которой предприниматели могут и должны внести свой вклад в экономическое развитие, одновременно заботясь об улучшении условий труда и качества жизни своих рабочих и общества в целом.

Очевидно, что в современных условиях невмешательство государства в социально-экономические процессы немислимо. Неоспорим тот факт, что государству и бизнесу зачастую трудно договориться об общих обязанностях и действиях в пользу окружающей среды и устойчивого развития. Ключевая роль государственного управления в реализации концепции устойчивого развития нашла отражение в создании нормативно-правовой базы и соответствующих институтов, в разработке и реализации международных и региональных соглашений и обязательств.

Законодательство, регулирование и налогообложение сегодня остаются наиболее эффективными инструментами, которые могут быть использованы правительством для поощрения и защиты социальных целей. Важным вопросом является вопрос о том, каким образом государство может помочь бизнесу взять на себя обязательства по социально ответственному поведению, что оно должно сделать для формирования устойчивых моделей производства и потребления.

Опыт развитых стран свидетельствует о том, что продуманные, хорошо разработанные и используемые должным образом инструменты государственного управления в сфере природопользования и охраны окружающей природной среды могут помочь в экологизации бизнеса и формировании устойчивых моделей производства и потребления.

Исследования показывают, что государство играет важную роль в поощрении и стимулировании социальной ответственности. Выделяют четыре основные формы государственного управления по отношению к социально ответственному бизнесу (табл. 2).

Таблица 2

**Роль государственного управления в формировании
социально ответственного бизнеса**

<i>Формы государственного управления</i>	<i>Функции государства</i>
Поручительство и гарантии	Законодательные гарантии; Наличие регулирующих органов и инспекций; Юридические и финансовые инструменты наказания и поощрения; Лицензирование; Патентование; Стандартизация; Таможенное регулирование,
Содействие	«Включение» в законодательство; Законодательное обеспечение инициатив; Создание стимулов; Финансовая поддержка; Повышение осведомлённости населения; Включение в государственные проекты и программы; Государственные прикладные научные исследования.
Партнёрство	Финансовое партнёрство Взаимодействие с заинтересованными сторонами Общественный диалог; Государственные закупки; Участие в торговых соглашениях
Поддержка	Политическая поддержка; Реклама и гласность; Популяризация здорового образа жизни и устойчивого ведения домашнего хозяйства.

Первоначально на этапе экологизации государственного управления были созданы инструменты, которые позволили сформировать природоохранное законодательство, установить экологические стандарты, нормы, нормативы, правила, разрешительные и запретительные процедуры. Данные инструменты составили нормативно-правовую базу устойчивого развития. На их основе были разработаны различные формы взаимодействия государства и бизнеса, что послужило основой организационного механизма государственного управления устойчивым развитием.

Дальнейшее развитие механизмов государственного экологического управления происходило на фоне углубления экологических проблем и необходимости внедрения экологических аспектов в деятельность всех сфер экономики, а также настойчивых требований общественных природоохранных организации ужесточить законодательство и экологические нормы и нормативы. На данном этапе широкое распространение получил экономический механизм экологического регулирования. Развитие и совершенствование различных экономических инструментов в сфере природопользования было призвано создать широкий спектр возможностей для целенаправленного экологически ориентированного влияния на экономические интересы субъектов хозяйствования. Однако анализ функционирования более чем 150 эколого-экономических инструментов показал, что только некоторые из них дают ощутимый природоохранный эффект. Большая часть данных инструментов предназначена для

повышения доходов бюджетов различных уровней и не способствует минимизации влияния на окружающую природную среду.

Сегодня эффективный механизм государственного управления в сфере природопользования и экологизации экономического развития может быть создан только на основе грамотной комбинации различных инструментов: от «мягких» – таких, как изменение политики в области социальной ответственности, введение обязательной экологической отчётности компаний, до «жестких» действий – введения законов и правил. Они будут способствовать достижению устойчивого развития, так как добровольных действий бизнеса всегда бывает недостаточно.

Понимание того, что управленческие функции государства от планирования до контроля могут быть эффективно реализованы только в случае наличия качественной информации, а пристальное общественное внимание к экологической отчётности повышает корпоративную эффективность и уменьшает потребность в формальных мерах правительства, способствовало формированию информационного механизма экологического управления, базой для которого стала Орхусская конвенция «О доступе к информации, участии общественности в процессе принятия решений и доступе к правосудию по вопросам, касающимся окружающей среды» [10]. Данный документ представляет собой соглашение между государством и обществом по поводу охраны и улучшения качества окружающей среды на благо нынешнего и будущих поколений.

Конвенция закрепила право общественности обладать доступом к экологической информации, участвовать в процессе принятия решений по вопросам окружающей среды. Большое внимание в конвенции уделяется экологическому просвещению и, получению доступа общества к правосудию в вопросах ОС. Таким образом, можно говорить о том, что механизм государственного управления устойчивым сбалансированным развитием должен иметь инструменты, представленные на рис. 1.



Рис. 1. Механизмы государственного управления устойчивым развитием

Одной из важнейших проблем перехода к устойчивому развитию является переход к устойчивому потреблению и производству (УПП) и ведению более устойчивого образа жизни. Прогнозы говорят о том, что к 2030 году рост индекса развития человеческого потенциала, начавшийся в 1980 году, прекратится, если не будут решены вопросы истощения природных ресурсов и воздействия на окружающую среду.

Для того чтобы достичь экономического роста без экологической деградации, NEP (United Nations Environment Programme) инициировала Марракешский процесс (Marrakech Process on Sustainable Consumption and Production) в поддержку региональных и национальных инициатив, направленных на ускорение перехода к устойчивому потреблению и производству. В настоящий момент около 35 стран в мире развивают свои программы устойчивого потребления и производства в рамках таких направлений, как: доступность потребительской информации; формирование устойчивого образа жизни и образования; государственные закупки; строительство; туризм.

Необходимость внедрения устойчивого производства и потребления создаёт предпосылки для формирования ещё одного механизма в системе государственного управления, а именно – мотивационного. Инструменты, разработанные в рамках этого механизма, позволят эффективно влиять на те сферы человеческой деятельности в рамках достижения устойчивого развития, которые ранее были недостижимы для государственного

влияния и, соответственно, регулирования. Этими сферами являются общественный спрос и личное потребление.

Теоретические исследования и анализ мировой практики в области регулирования позволили сформулировать ряд требований, которым должен соответствовать действенный механизм государственного управления устойчивым развитием:

- эффективное стимулирование мероприятий по устойчивому развитию;
- охрана окружающей природной среды с наименьшей затратой экономических ресурсов;
- оптимальное распределение расходов между государством, населением и предприятиями;
- практическое осуществление при наименьших управленческих затратах;
- развитие информационного сопровождения УР;
- соответствие общей идеологии государственной политики;
- возможность соединения различных методов регулирования в едином механизме на основе политики регионального развития.

В заключительном докладе Конференции Организации Объединённых Наций по устойчивому развитию в Рио-де-Жанейро в 2012 году «Будущее, которого мы хотим» признаётся важность регионального аспекта устойчивого развития.

Во-первых, потому, что это – определённый уровень и качество жизни населения, дающие возможность выработать единую направленность преобразований и гарантирующие необратимость планируемых социальных процессов. *Во-вторых*, это даёт возможность действовать в рамках приоритетного перечня направлений устойчивого развития, исследование которых позволит уточнить сущностную природу социальных процессов, происходящих в данном регионе. *В-третьих*, возникает возможность установить основные факторы и природу личностных ценностных оснований социального развития данного региона [11].

Особо указывается на то, что региональные механизмы могут дополнять и облегчать прилагаемые на национальном уровне практические усилия по разработке конкретных действий на основе стратегий устойчивого развития.

Выводы. Анализ проблем государственного управления устойчивым развитием показал, что механизм государственного управления в целом сформирован, дальнейшее его совершенствование требует развития инструментов воздействия на существующие модели спроса и предложения с целью формирования их устойчивости. Важную роль в формировании эффективного механизма государственного управления устойчивым развитием играет региональный аспект, что обуславливает основные направления для дальнейшего исследования проблемы формирования государственного управления устойчивым сбалансированным развитием.

Список использованных источников

1. Брундтланд Гро Харлем. Наше общее будущее: пер. с англ. [Электронный ресурс] / Гро Харлем Брундтланд Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) / Под ред. С. А. Евтева и Р. А. Перелета. – Осло, 1987. – 242 с. – Режим доступа: <http://устойчивоеразвитие.рф/files/monographs/OurCommonFuture-introduction.pdf>
2. Будущее, которого мы хотим / ООН: Резолюция 66/288 [Электронный ресурс] / Рио-де-Жанейро, Бразилия. – 2012. – 66 с. – Режим доступа: https://rio20.un.org/sites/rio20.un.org/files/a-conf.216-l-1_russian.pdf.pdf
3. Навстречу «зелёной» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности – обобщающий доклад для представителей властных структур [Электронный ресурс] / ЮНЕП – 2011. – 43 с. – Режим доступа: http://www.unep.org/greenconomy/Portals/88/-documents/ger/GER_synthesis_ru.pdf
4. Курс на зелёный рост. Декларация зелёного роста [Электронный ресурс] / Резюме для лидеров, принимающих решения, Совет ОЭСР, Париж, 2009. – 24 с. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/greengrowth/48634082.pdf>
5. Клемешев А. П., Люейер П., Федоров Г. М. Управление региональным развитием: государственное регулирование экономики, основы региональной политики и социально-экономическое развитие Калининградской области: учебно-методическое пособие / Под ред. Г. М. Федорова; Калинингр. ун-т. – Калининград, 1999. – 244 с.

6. Галушкіна Т. П. Економіка природокористування: навчальний посібник / Т. П. Галушкіна – Харків: Бурун Книга, 2009. – 480 с.
7. Синякевич І. М. Екологізація розвитку: суть, об'єктивна необхідність, принципи, інструменти, перспективи для України // Науковий вісник, 2005. – Вип. 15.6 – С. 98-103.
8. Макарова Н. С. Економіка природокористування / Н. С. Макарова, Л. Д. Гармідер, Л. В. Михальчук. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 322 с.
9. Очирова Е. Л. Экономические и экологические аспекты развития экономики и экологии / Е. Л. Очирова. – Иркутск; ИрГУПС, 2009. – С. 9-10.
10. Конвенция о доступе к информации, участии общественности в процессе принятия решений и доступе к правосудию по вопросам, касающимся окружающей среды / ООН: Орхусская конвенция [Электронный ресурс] / Орхус, Дания. 1998. – Режим доступа: <http://www.un.org/>
11. Бобров В. В. Устойчивое развитие в свете теории потребностей / В. В. Бобров // Гуманитарные науки в Сибири. – 1996. – № 1. – С. 14-19.

УДК 332.1

АБСОЛЮТНЫЕ И ОТНОСИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ

ПЕТРУШЕВСКИЙ Ю. Л.,
д-р экон. наук, доц., профессор
Донецкого государственного
университета управления

В статье определено понятие «региональный экономический кластер», проанализированы мотивы интеграции различных форм и организаций в кластер, определены характеристики, цели и задачи экономического кластера, установлены факторы, способствующие и препятствующие развитию кластеров, проанализированы абсолютные и относительные преимущества региональных экономических кластеров, обозначено понятие «кластерная политика», её особенности и инструменты.

Ключевые слова: региональный кластер; кластерная политика; конкурентоспособность; кластерные инициативы.

У статті визначено поняття «регіональний економічний кластер», проаналізовано мотиви інтеграції різних форм і організацій в кластер, визначені характеристики, цілі та завдання економічного кластеру, встановлені фактори, що сприяють і перешкоджають розвитку кластерів, проаналізовано абсолютні та відносні переваги регіональних економічних кластерів, визначено поняття «кластерної політики», її особливості та інструменти.

Ключові слова: регіональний кластер; кластерна політика; конкурентоспроможність; кластерні ініціативи.

The article defines the concept of «regional economic cluster», analyzed the motives of integration of the various forms and organizations in the cluster, defined characteristics, goals and objectives of the economic cluster, set contributing factors hampering the development of clusters and analyzed absolute and relative advantages of regional economic clusters, indicated by the term «cluster politics», its features and tools.

Keywords: regional clusters; cluster policy; competitiveness; cluster initiatives.

Актуальность исследования. Главный аспект современного экономического развития государства – конкурентоспособность. Для обеспечения конкурентоспособности и в экономической литературе, и в практике главным образом применяется кластерный подход.

Тенденции интернационализации требуют своих рыночных условий, и поэтому наблюдается создание абсолютно новых экономических моделей – ассоциация в кружок «по интересам» сразу целых отраслей. Подобные ассоциации предполагают использование новейших инновационных методов в осуществлении процессов, направленных на развитие и рост конкурентных преимуществ с использованием нанотехнологий и телекоммуникаций. Кластерный подход, главным образом, действенен во взаимосвязи частного бизнеса и государства.

Для органов местного самоуправления кластеры являются наиболее современным, удобным инструментом в индустриальной политике; важной площадкой взаимодействия с субъектами бизнеса. Кластерный подход представляет собой результативный инструмент достижения главных целей экономической деятельности: увеличение доходности и обеспечение занятости населения региона, что подтверждается удачным опытом в ряде стран.

Кластер оказывает содействие по достижению конкретных экономических эффектов и умножает конкурентные преимущества отдельных предприятий, а значит, и всего кластера. Кластеры результативнее, чем отдельные отрасли, управляют важными взаимосвязями, обеспечивая взаимодополняемость отраслей, включённых в кластер, способствуя формированию технологий и распространению информации, которая имеет значение для реализации бизнес-проектов. Для стратегического управления компаниями данные взаимосвязи являются основными в конкурентной борьбе, в увеличении производительности труда, в установлении направлений бизнеса, введении инновационных моделей, в уменьшении затрат производства и т. п.

Цель данной работы – обозначить понятия «кластер», «региональный кластер», «кластерная политика», определить влияние кластеров на развитие региона, проанализировать абсолютные и относительные преимущества региональных экономических кластеров.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению проблем формирования региональных экономических кластеров, сетевых структур, предпринимательских ассоциаций в экономике, анализу результативности их деятельности, изучению кластерной политики и её влияния на развитие региона посвящены труды таких учёных, как М. Глухова [1], Ч. Д. Дашицыренов [2], Ю. Т. Ибатуллова [3], Ю. С. Лебединская [6], Л. С. Марков [7], Ю. Б. Миндлин [9], Н. А. Неустроева [11], Е. С. Самострокова [13], А. Р. Сулиманов [14], М. С. Хачатурова [16] и др.

Изложение основного материала исследования. Понятие кластера как объекта экономической агломерации взаимосвязанных компаний на определённой территории известно с периода ремесленного производства. Но существенным фактором развития экономики регионов кластеры начали являться с последней четверти XX столетия. Учёные-экономисты сходятся во мнении, что регионы, на территории которых формируются кластеры, являются лидерами по экономическому развитию. Эти регионы обуславливают конкурентоспособность национальной экономики.

М. Портер в своих трудах обозначает кластер как сосредоточенную по географическому принципу группу взаимосвязанных предприятий, специализированных поставщиков, компаний в соответствующих отраслях, а также связанных с ними организаций в отдельных областях, которые конкурируют, но в то же время осуществляют общую деятельность [11]. Иначе говоря, кластер представляет собой неформальное объединение больших лидирующих предприятий со средними и малыми фирмами, создателей инноваций и потребителей, которые взаимодействуют друг с другом в границах целостной системы создания стоимости, находятся на отдельной территории и осуществляют совместную деятельность по производству и поставке определённого вида продукции или услуг [6].

Основываясь на опыте зарубежных экономистов, определены следующие важнейшие характеристики экономического кластера: концентрация производства; общее использование производственной, инновационной и социальной инфраструктуры определённой территории; ориентация на экспорт; внутренняя кластерная конкуренция.

Целенаправленное влияние на развитие перечисленных признаков способствует развитию как самого кластера, так и территории в целом [6, 7]. Рассмотрим компоненты, которые составляют основу формирования кластеров в регионе:

- научные лаборатории, создающие новые технологии;

- экспериментальные производства по апробации новых технологий и созданию промышленных образцов;
- промышленно-технологические группы, которые осуществляют серийное производство;
- маркетинговые группы для продвижения продукции и формирования стабильного спроса;
- управленческие структуры, которые включают совет инвесторов, принимающий решения о приоритетных направлениях финансирования;
- экспертный совет, который рассматривает разные проекты по мере их подготовки к воплощению в жизнь [1, 3].

Существование кластеров невозможно без содействия со стороны органов власти, в связи с чем в международной практике выделяются следующие формы стимулирования малых инновационных компаний в пределах кластера:

- прямое финансирование – до 50 % затрат на производство новых товаров и технологий (Франция, США);
- целевые дотации на научно-исследовательские разработки;
- предоставление ссуд на беспроцентной основе (Швеция);
- основание фондов внедрения инноваций с учётом вероятного коммерческого риска (Англия, Германия, Франция, Швейцария, Нидерланды);
- отсрочка уплаты пошлин или избавление от них в случае, если изобретение относится к экономии энергии (Австрия);
- уменьшение размеров государственных пошлин для частных изобретателей (Австрия, Германия, США);
- безвозмездные ссуды, которые достигают 50 % затрат на внедрение нововведений (Германия);
- бесплатные услуги патентных поверенных, бесплатное ведение делопроизводства по заявкам частных изобретателей, освобождение от уплаты пошлин (Нидерланды, Германия) [8].

Успешное осуществление проектов стимулирования кластеров является возможным только при наличии региональной стратегии. Во время разработки этой стратегии нужно брать в расчёт основные точки развития региона в целом. Привлечение инвестиций в кластеры обеспечивают мультипликативный эффект развития экономики региона [8]. К факторам, которые мотивируют интеграцию разных форм и организаций в экономический кластер, относятся следующие:

- диверсификация традиционно-инновационных партнёрских связей власти, бизнеса и социума;
- результативное использование высоких технологий;
- расширение доступа к информации о потребностях рынка и продвижение товаров и услуг малого бизнеса на рынок крупных предприятий;
- увеличение инвестиционной активности региона;
- поддержание экспорта;
- рост потенциального рынка инжиниринговых и консалтинговых услуг;
- подготовка и обучение специалистов;
- уменьшение издержек на внедрение новых инноваций за счёт эффекта масштабности;
- более действенная система выхода на иностранных партнёров и новые рынки.

Систематизируя опыт, который был получен за последние годы развития кластерных региональных систем, можно утверждать, что они дали существенный импульс развитию регионов стран, применивших их принципы [9, 12]. Кластерная политика определяется как деятельность по поддержке кластеров и чаще всего включает в себя:

- инвестирование в человеческий капитал и физическую инфраструктуру;
- ликвидацию барьеров для инноваций;
- поддержку географической концентрации объединённых фирм.

Целями кластерной политики являются: консолидация участников кластерных инициатив для решения задач по анализу потенциала, созданию условий для взаимодействия субъектов хозяйствования; развитие механизмов информационной и финансовой поддержки, формирование нормативно-правовой базы, реализация инвестиционных проектов; стабильное

развитие кластерных образований и выход на мировой рынок; обеспечение условий и возможностей стандартизации, развитие инновационной инфраструктуры, содействие в развитии бренда [4; 12]. К преимуществам формирования кластерной политики на территории относятся:

- рост налогоплательщиков и налогооблагаемой базы в регионе;
- формирование удобного механизма взаимодействия с бизнесом;
- проявление оснований для диверсификации экономического развития территории;
- улучшение кадровой инфраструктуры для бизнеса (в него вовлекается инфраструктура, предназначенная для исследований и разработок);
- уменьшение затрат;
- расширение возможностей для более успешного выхода на международные рынки;
- создание сети или комплекса в регионе;
- минимизация издержек на инновации;
- эффект охвата;
- усиление общественного разделения труда;
- подъём конкуренции;
- организация производства без необходимости закупки оборудования [8, 12].

Процесс формирования кластера может быть ускорен, задержан или нейтрализован под влиянием внешних факторов. Максимальное воздействие на этот процесс оказывает проводимая властью, предпринимателями, ассоциациями предприятий и другими институциональными образованиями политика (табл. 1).

Таблица 1

Факторы, которые способствуют и препятствуют развитию кластеров [12, 16]

<i>Факторы, способствующие развитию кластеров</i>	<i>Факторы, препятствующие развитию кластеров</i>
Концентрация поставщиков на территории региона	Низкое качество поставщиков и низкая эффективность систем поставок
Наличие высококвалифицированного инженерного и научного персонала и базы для его подготовки	Неадекватность образовательных и научно-исследовательских программ потребностям промышленности
Наличие научно-технической и экспериментальной базы для осуществления НИОКР	Слабые связи между высшими и средними профессиональными учреждениями, НИИ и промышленностью
Развитость и качество системы высшего профессионального образования (отраслевая специфика)	Низкое качество бизнес-климата для возникновения и развития малого и среднего бизнеса (административные барьеры, финансовые ресурсы и др.)
Традиции производственной кооперации	Низкая эффективность отраслевых и профессиональных ассоциаций
Активная позиция властей в вопросе формирования кластера	Слабая позиция власти в вопросе формирования кластера
Традиции территориально-хозяйственного планирования (опыт формирования ТНК, ННО, МНТК)	Недостаточный опыт конкурентной борьбы у большей части российских предприятий и короткий временной горизонт стратегий бизнеса

Современная кластерная экономика имеет ряд проблем:

- трудности в создании сети малых предприятий;
- невыполнение договорных обязательств;
- невозможность заранее просчитать спрос на продукцию;
- сложность процессов определения эффективности кластеров из-за отсутствия статистики;
- отставание теории от практики [16].

Согласно работам М. Портера, существует 4 главных предпосылки успешного развития кластера.

К ним относятся:

- факторные условия, то есть наличие в кластере людских и природных ресурсов, научно-информационного потенциала, капитала, инфраструктуры, необходимых для ведения конкурентной борьбы;
- условия внутреннего спроса – состояние и характер спроса на продукцию или услуга отрасли на внутреннем рынке, соответствие тенденциям развития спроса на мировом рынке, развитие объёма спроса;
- смежные и обслуживающие отрасли, которые включают местных производителей специализированного оборудования, компонентов и услуг, являющихся основой для инноваций в обслуживающих ими отраслях, а также местные инновационные компании в отраслях, взаимоувязанных технологией, компетенциями и клиентами;
- стратегия и структура фирм, внутриотраслевая конкуренция.

На образование кластера также могут влиять 2 дополнительных фактора: политика правительства и незапланированные случайные события. К таким событиям можно отнести, например, основание компании, вызвавшей создание новых компаний, которые и станут ядром кластера, или же предпосылкой основания кластера может стать долговременная забастовка, побуждающая потребителей к поиску альтернативных производителей необходимой им продукции [10, 11].

Остановимся на более подробном рассмотрении региональных экономических кластеров. Региональный кластер представляет собой пространственную агломерацию сходной и объединённой экономической деятельности, которая создаёт фундамент местной хозяйственной среды, способствует переливам знаний и стимулирует разнообразные формы обучения и адаптации. В состав регионального кластера, чаще всего, входят малые и средние предприятия, ключевой элемент успеха которых сконцентрирован в уровне социального капитала и географической близости [17]. В данном случае синергетический эффект от взаимодействия организаций, входящих в такой кластер, достигается уже за счёт возникающей региональной связи: все предприятия региона взаимодействуют на основе конкурентно-партнёрских отношений ради достижения общей цели – развития региона в целом как кластера. При этом все субъекты хозяйствования находятся в равных условиях для осуществления своей деятельности: одна территория, одно законодательство [13]. Концентрация бизнеса в региональных экономических кластерах способствует установлению баланса интересов субъектов стратегического развития и нивелированию отрицательных последствий воздействия факторов развития (табл. 2).

Таблица 2

Подходы к понятию регионального экономического кластера [2]

<i>Подход</i>	<i>Сущность определения</i>
Мировая конкурентоспособность	Кластер – это совокупность предприятий и иных субъектов, обеспечивающих конкурентные преимущества региона
Территориально-географические объединения	Кластер – это территориально-отраслевые объединения близких предприятий.
Инновационное развитие	Кластер – это объединение субъектов по внедрению инноваций
Рыночное развитие	Кластер – это объединение субъектов с целью захвата и роста доли рынка
Организационно-кооперационное взаимодействие	Кластер – это способ кооперационного горизонтального взаимодействия для увеличения эффективности деятельности
Сетевая экономика	Кластер – это организация сетевых структур однородного назначения в регионе
Процессный подход	Кластер – это технологическая цепочка вертикального взаимодействия
Интеграционный подход	Кластер – это интеграционное объединение субъектов в рамках достижения определённой цели
Территориально-географические объединения	Кластер – это территориально-отраслевые объединения близких предприятий

Инновационное развитие	Кластер – это объединение субъектов по внедрению инноваций
Рыночное развитие	Кластер – это объединение субъектов с целью захвата и роста доли рынка
Организационно-кооперационное взаимодействие	Кластер – это способ кооперационного горизонтального взаимодействия для увеличения эффективности деятельности
Сетевая экономика	Кластер – это организация сетевых структур однородного назначения в регионе
Процессный подход	Кластер – это технологическая цепочка вертикального взаимодействия
Интеграционный подход	Кластер – это интеграционное объединение субъектов в рамках достижения определённой цели

Стратегическое значение формирования региональных экономических кластеров заключается в следующем.

1. Экономии за счёт масштабности реализации совместной инвестиционной деятельности. Масштабы отдельных инвестиционных проектов не позволяют некоторым экономическим субъектам финансировать их. Осуществление существенного числа небольших проектов за счёт средств одного субъекта приводит к неоптимальной трате ресурсов. Объединение в экономический кластер позволяет решить названные проблемы.

2. Увеличению конкурентоспособности региона. В регионе, в котором основан кластер, существует сосредоточение специализированных поставщиков, которые более быстро, качественно и дёшево выполняют доставку сырья для удовлетворения производственных потребностей. Также регион предлагает рабочую силу, которая обучается в данной области и имеет квалификацию и навыки. Таким образом, кластер обеспечивает доступ к специализированным ресурсам и рабочей силе.

3. Оптимизации поставок, получении новых клиентов и расширении рынков сбыта за счёт предложения клиентам продукции более высокого качества по более низкой цене, что способствует расширению рынков сбыта [14].

Региональная кластерная политика может содействовать повышению инвестиционной привлекательности региона для иностранных инвесторов. Эта политика обладает спецификой в разных странах. Так, во Франции кластеры создаются за счёт партнёрства между локальными промышленными группами, университетами и исследовательскими институтами. В Германии, где большинство кластеров образовались спонтанно, государственная политика по поддержке и развитию уникальных черт кластеров привела к созданию ряда новых кластеров. В Великобритании политика государства направлена не на создание новых кластеров, а на использование существующих региональных ресурсов (например, большое внимание уделяется биотехнологиям). При этом стимулируется кооперация между бизнесом и академической средой и совместное использование результатов. Инновации, разработанные в ходе сотрудничества бизнеса и исследовательских институтов, могут играть важную роль в дальнейшем усилении уникальности регионального кластера [5].

Конкурентные преимущества кластера – система абсолютных и относительных преимуществ экономических субъектов на региональном, национальном и международном уровнях. Уникальные природные и трудовые ресурсы формируют на региональном уровне абсолютные преимущества; внутренние процессы, институциональные условия, а также кластерные схемы сотрудничества формируют относительные преимущества. На национальном и международном уровнях абсолютные преимущества определяют относительные преимущества регионального уровня, а именно репутацию субъектов кластера (бренд кластера или региона), стандартизацию бизнес-процессов, инвестиционные и институциональные условия осуществления деятельности, политику государства.

Конкурентные преимущества регионального кластера определяются относительными и абсолютными преимуществами на региональном, национальном и международном уровнях.

На региональном уровне абсолютные преимущества – наличие ресурсов, кластерный потенциал региона, доступные факторы производства – позволяют экономическому субъекту реализовывать свою деятельность с наименьшими затратами. Относительные преимущества

основывают кластерные схемы сотрудничества, внутренние кластерные процессы кооперации и конкуренции между участниками определённого кластера: совместные сделки, логистические операции, информационный обмен, обучение персонала, софинансирование, закупка оборудования [15].

На национальном уровне абсолютные преимущества напрямую зависят от абсолютных и относительных преимуществ регионального уровня, а относительные преимущества – от институциональных и инвестиционных условий в регионе (формирование специализированных институтов, доступ участников кластера к государственным программам, развитие объектов инновационной инфраструктуры), малоразвитость которых приводит к усилению вертикальных связей субъектов в формировании конкурентных преимуществ кластера.

На международном уровне относительные преимущества национальных экономических кластеров в сравнении с кластерными структурами других государств обуславливаются политикой государства в отношении уменьшения барьеров выхода на мировой рынок и формирования благоприятного инвестиционного климата для привлечения иностранных инвесторов; потенциалом участников кластера по реорганизации сравнительных преимуществ в конкурентные через осуществление деятельности в соответствии с международными стандартами и получение соответствующих сертификатов на продукцию и бизнес-деятельность (стандарты качества, международные стандарты менеджмента ISO, экологические стандарты), внедрение системы экологического менеджмента, укрепление бренда кластера и увеличение его стоимости, что способствует укреплению конкурентных позиций на международных рынках.

Как осуществляемый региональными органами государственной власти комплекс мероприятий, который согласован с кластерными инициативами, региональная кластерная политика сосредоточена на формировании и укреплении кластерных образований, которые реализуют сравнительные преимущества данного региона и преобразуют их в конкурентные преимущества регионального экономического кластера [15]. На внешнем рынке конкурентные преимущества формируются на основе относительных преимуществ регионального уровня, поэтому для определения степени реализации всех относительных преимуществ хозяйствующими субъектами кластера на региональном, национальном и международном уровнях используется метод интегральной или рейтинговой оценки. Данная методика включает ранжирование экономических кластеров региона по количественным показателям, характеризующим относительные преимущества (табл. 3), и служит основанием для выбора инструментария кластерной политики, направленной на расширение экономических границ кластера.

Таблица 3

Показатели относительных преимуществ кластера [15]

<i>Уровень</i>	<i>Показатель</i>
Региональный	Количество совместных контрактов между участниками кластера (ед.) Количество совместных сделок, заключённых участниками кластера (ед.) Количество совместных обучающих программ персонала участниками кластера (ед.) Количество патентов, сертификатов, полученных участниками кластера (ед.) Объём региональных инвестиций (ден. ед.) Доля кластера в ВРП (%)
Национальный	Количество привлечённых из других регионов высококвалифицированных специалистов (ед.) Количество инфраструктурных объектов совместного пользования участниками кластера (ед.) Доля кластера в ВВП (%)
Международный	Объём иностранных инвестиций (ден. ед.) Стоимость бренда кластера (ден. ед.) Количество сертификатов международной стандартизации (ед.) Объём экспорта участниками кластера (ден. ед.)

Таким образом, на этапе создания регионального экономического кластера цели кластерной политики (табл. 4) должны максимально полно учитывать цели кластерных инициатив (как правило, они носят организационный характер) и направление связей; по мере развития кластерных образований цели политики становятся более узконаправленными и отвечают специфическим интересам и потребностям отдельных кластеров.

Таблица 4

Содержание региональной кластерной политики [5, 15]

Цель	Задачи	Мероприятия, реализуемые государством
	Анализ возможностей создания кластерных образований	Оценка региональных конкурентных преимуществ, уровня специализации региона, конкурентоспособности отраслей региона и определение перечня видов деятельности для формирования кластера; анализ практики создания кластеров
Консолидация участников кластерных инициатив	Формирование кластерных инициатив	Формирование рабочей группы (власть и бизнес) с целью выявления «узких мест», проблем и выработки коллективного видения их решения; концентрация усилий на поддержке стратегически важных для региона кластерных инициатив и/или кластеров; институционализация кластерных инициатив
	Определение схем взаимодействия хозяйствующих субъектов кластеров	Анализ существующих контрактных и неконтрактных отношений между хозяйствующими субъектами региона; распространение информации по ключевым позициям формирования кластеров в регионе и повышение уровня осведомлённости субъектов рынка о преимуществах кластерных взаимосвязей
	Установление взаимодействия между субъектами кластера	Посредничество государства в налаживании системы связей и обмена знаниями; развитие контрактных механизмов
Поддержка кластерных образований в развитии конкурентных преимуществ	Формирование нормативно-правового обеспечения	Разработка кластерной стратегии развития региона, дорожных карт реализации проекта, разграничение зон и полномочий ответственности
	Развитие механизмов финансовой и информационной поддержки	Реализация мер налогового стимулирования, финансовой поддержки по регистрации фирм, технологическому сопровождению, кадровой политике; льготное кредитование; субсидирование; частичное финансирование внутрикластерных транзакционных издержек; частичное страхование рисков предприятий кластера
	Развитие социальной, транспортной инфраструктуры	Инвестирование в развитие телекоммуникационной инфраструктуры, транспортной, инженерной; оценка их надежности
	Повышение эффективности систем высшего и профессионального образования	Создание специализированных программ повышения квалификации; организация производственной практики студентов; развитие патронажа, ученичества на предприятиях кластера
Устойчивое развитие и выход на международный рынок	Обеспечение возможностей выхода на внешний рынок	Сертификация по международным стандартам; повышение образовательных и экологических стандартов; участие в международных выставках
	Содействие развитию инновационной инфраструктуры	Содействие проведению участниками кластера и предприятиями и организациями инновационной и научной инфраструктуры совместных НИОКР; содействие разработке программ долгосрочных партнерских исследований; разработка и реализация проектов финансирования и реализации НИОКР
	Продвижение регионального бренда	Проведение маркетинговых мероприятий
	Обеспечение «точек роста» кластерных образований	Мониторинг и прогнозирование потребностей участников кластера в специализированных человеческих и иных ресурсах

Выводы. Региональные экономические кластеры являются пространственными агломерациями сходной и объединённой экономической деятельности, которые создают фундамент местной хозяйственной среды, способствуют переливам знаний и стимулируют разнообразные формы обучения и адаптации. Региональные кластеры ориентированы на увеличение результативности использования социальных и экономических ресурсов определённой территории.

Региональные кластеры представляют собой механизм взаимодействия хозяйствующих субъектов в пределах осуществления целей и стратегии развития региона.

Развитие кластеров содействует координации программ отраслевого характера в общей программе социально-экономического развития региона. Итак, развитие регионального кластера как новой формы экономических взаимоотношений позволяет достигнуть определённого социально-экономического эффекта, который выражается в следующих аспектах:

- повышение производительности и конкурентоспособности компаний и секторов экономики. Компании, работающие в более развитых кластерах, более производительны, чем компании в менее развитых кластерах;
- повышение инновационного потенциала. Более развитые кластеры обладают большим инновационным потенциалом, что может быть измерено, например, по количеству патентов;
- стимулирование новых компаний. Развитые кластеры способствуют появлению и развитию новых малых и средних компаний;
- повышение конкурентоспособности и экономическое развитие регионов. С точки зрения социально-экономического развития регионов развитие кластеров положительно влияет на уровень и структуру занятости, уровень заработной платы в регионе;
- обеспечение занятости в регионе, положительное изменение её структуры, повышение уровня заработной платы.

Но, несмотря на многообразие инструментов кластерной политики в иностранной практике и значительный опыт успешной реализации этих инструментов, процесс формирования экономических кластеров, разработки и использования инструментов развития в региональной экономической системе в большой степени зависит от многих территориальных особенностей и потребностей, которые могут удовлетворить лишь инструменты, являющиеся уникальными для данного региона или адаптированные к его специфике.

Список использованных источников

1. Глухова М. Кластеры – нужны ли они российской экономике? // Промышленник России. – 2012. – № 10.
2. Дашицыренов Ч. Д. Региональные экономические кластеры как организационно-экономическая часть территориальных ресурсов развития региона // Российское предпринимательство. – 2013. – № 22 (244). – С. 138-142.
3. Ибатуллоева Ю. Т. Кластеры как инновационная форма диверсификации и развития региональной экономики // Креативная экономика. – 2008. – № 8 (20). – С. 48-54.
4. Кластер (в экономике) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Кластер_\(экономика\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Кластер_(экономика))
5. Кластеры как форма региональной экономической интеграции // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rfej.ru/rvv/id/C0053E1AC>
6. Лебединская Ю. С. Принципиальная структура экономического кластера для развития региона // Экономические науки. – 2014. – № 5 (часть 2).
7. Марков Л. С. Экономические кластеры: понятия и характерные черты // Актуальные проблемы социально-экономического развития: взгляд молодых ученых: сб. науч. трудов // Под ред. В. Е. Селиверстова, В. М. Марковой, Е. С. Гвоздевой. – Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2005. – Разд. 1. – С. 102-123.
8. Маркушина Е. В. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2 (34).
9. Миндлин Ю. Б. Ведущая роль кластеров в экономике // ВВ: Экономика, тренды и управление. – 2012. – № 1. – С. 1-5.

10. Миндлин Ю. Б. Экономическая сущность кластеров // Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики». – 2011. – № 1.
11. Неустроева Н. А. Механизмы образования промышленных кластеров // Российское предпринимательство. – 2011. – № 5. Вып.1 (183). – С. 52-56.
12. Региональный кластер как локализованное организационное образование // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nauteh.ru/index.php/conference-cnf-2012-02/80-a>
13. Самострокова Е. С. Классификация кластеров предприятий / Е. С. Самострокова // Молодой учёный. – 2012. – № 1. – С. 141-143.
14. Сулиманов А. Р. Кластерный подход к повышению конкурентоспособности региона // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 9-3. – С. 745-749.
15. Формирование конкурентных преимуществ региональных экономических кластеров // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.volsu.ru/Aspirant/dissovet/calendar.php?ELEMENT_ID=11129
16. Хачатурова М. С. Инструменты развития кластеров в региональной экономике // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2013. – № 3. – С. 136-140.
17. Экономические кластеры: понятия и характерные черты // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://globalteka.ru/referat/doc_details/2835.html

УДК 330.341:330.322:332.1

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ДОНЕЦКОГО РЕГИОНА

ТРЕТЬЯК А. Н.,
ассистент кафедры финансов
Донецкого государственного
университета управления (ДонГУУ),
ЗАХАРЧЕНКО В. В.,
магистрант ДонГУУ

В статье проанализировано современное состояние инновационно-инвестиционного развития Донецкого региона. Определены факторы, влияющие на инвестиционную деятельность. Разработаны рекомендации по усовершенствованию организационно-экономического механизма развития инновационно-инвестиционной деятельности.

***Ключевые слова:** инвестиции; инновации; факторы инновационно-инвестиционного развития; инвестиционный процесс; инновационно-инвестиционная политика.*

У статті проаналізовано сучасний стан інноваційно-інвестиційного розвитку Донецького регіону. Визначено фактори, що впливають на інвестиційну діяльність. Розроблено рекомендації щодо удосконалення організаційно-економічного механізму розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності.

***Ключові слова:** інвестиції, інновації; чинники інноваційно-інвестиційного розвитку; інвестиційний процес; інноваційно-інвестиційна політика.*

The article analyzes the current state of innovative-investment development of Donetsk region. The factors influencing investment activities. Developed recommendations for improving the organizational and economic development of the innovative-investment activity.

Keywords: investment; innovation; factors of innovative-investment development; investment process; innovation and investment policy.

Постановка проблеми. В современную эпоху конкурентоспособность стран всё в большей степени зависит от новых технологий и инноваций. В развитых странах инновации оказываются в фокусе институциональных, экономических, технологических и организационных факторов, оптимальное сочетание которых создаёт условия для активной инновационной деятельности. В современных условиях развития экономики возникает острая необходимость в поиске источников финансирования развития инноваций и новых технологий, так как большая часть предприятий характеризуется изношенностью оборудования, поэтому необходимым является усовершенствование организационно-экономического механизма инновационно-инвестиционного развития для привлечения инвестиций в регион.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению развития инновационно-инвестиционного потенциала экономики, посвящены работы многих учёных. О. С. Мочалина исследует развитие инновационно-инвестиционного процесса как фактор реализации инновационного потенциала [2]. Л. Э. Миндели, С. И. Черных изучают финансово-экономические аспекты инновационного развития [3]. Т. В. Светличная изучает проблемы и перспективы инвестиционной привлекательности Донецкого региона [5]. Д. Г. Федотенков, А. А. Падалко изучают инвестиционно-инновационный потенциал как основу развития экономики региона [6]. Ю. В. Шаповал, Н. И. Мельникова, Б. И. Беззубко [7] посвящают свои труды проблемам формирования инновационно-инвестиционной экономики в Украине и др.

Актуальность. Социально-экономическое развитие государства зависит не только от эффективного использования имеющихся ресурсов, но и от внедрения новых техник и технологий (инноваций). С помощью инноваций большинство стран смогли не только преодолеть спад в экономике, но и обеспечить и насытить рынок разнообразной конкурентоспособной продукцией. Создание, внедрение и широкое распространение новых товаров и услуг становятся решающими факторами улучшения качества продукции, роста объёмов производства, занятости населения, привлечения инвестиций, экономии трудовых и материальных ресурсов. В связи с этим всё более актуальным становится поиск источников финансирования, повышения инвестиционного потенциала, усовершенствования организационно-экономического механизма повышения эффективности инновационно-инвестиционной деятельности.

Цель статьи – проанализировать современное состояние инновационно-инвестиционной деятельности региона, определить факторы, влияющие на инновационно-инвестиционное развитие, предложить рекомендации по повышению конкурентоспособности региона для привлечения инвестиций в инновации.

Изложение основного материала исследования. В условиях развития рыночных отношений и формирования конкурентной среды инновации становятся доминирующим ресурсом, способным обеспечить инвестиционную привлекательность, финансовую стабильность, эффективную деятельность и конкурентоспособность не только отдельных предприятий, отраслей, а и региона, и государства в целом. Руководствуясь рейтингом инвестиционной привлекательности регионов, составленным Институтом экономических исследований и политических консультаций, индекс инвестиционной привлекательности Донецкой области уменьшился в 2014 году (индекс составил – 1,281) по сравнению с 2013 годом (индекс – 1,4708), снизив таким образом рейтинг инвестиционной привлекательности среди регионов Украины с 3 места в 2013 году до 22 места в 2014. В связи с этим снизились и объёмы капитальных инвестиций в регион (рис. 1) [1]. Рассмотрим объём инвестиций, поступающих в Донецкий регион за период 2010-2014 гг. (табл. 1).

Таблица 1

Прямые инвестиции (млн дол. США) [2]

Состояние на 01.01	Прямые иностранные инвестиции в экономике региона	Прямые инвестиции из региона
2010	1636,8	5395,8
2011	2278,2	5959,1
2012	2646,9	5939,8
2013	3187,0	5426,9

2014	3602,5	5431,8
31.10.2014	2550,4	5405,6

С 2010 по 2014 гг. наблюдается положительная динамика притока прямых иностранных инвестиций в экономику региона. Однако в 2014 году наблюдается снижение объёма инвестиций. Так, на 01.01.2014 г. объём инвестиций составил 3602,5 млн дол. США, а на 31.10.2014 г. их объём сокращается на 1052,1 млн дол. США и составляет 2550,4 млн дол. США.

Такое снижение прилива капитала можно объяснить военными действиями, происходящими на территории Донецкого региона.

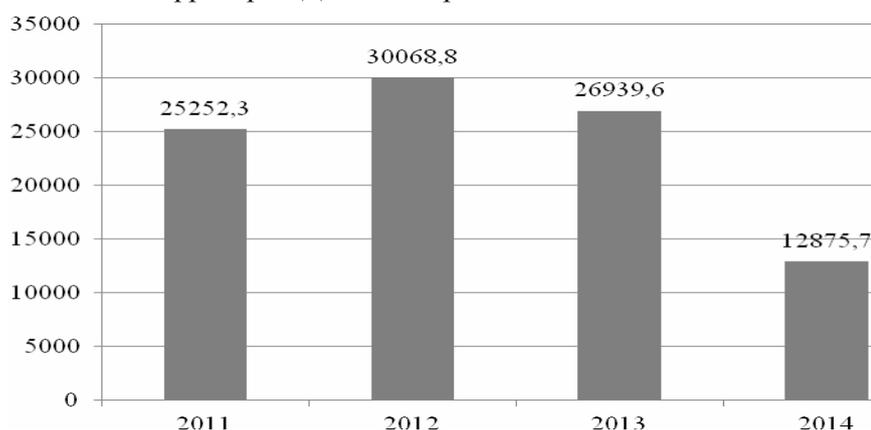


Рис. 1. Объёмы капитальных инвестиций в Донецкую область за 2011-2014 гг. (млн. грн.) [1]

В табл. 2 приведён объём инвестиций в Донецкий регион в разрезе стран по состоянию на 31.10.2014 г.

Таблица 2

**Прямые иностранные инвестиции из стран мира в экономике
Донецкого региона [2]**

	Объёмы прямых инвестиций на 31.10.2014 (млн дол. США)	В % к итогу
Всего:	2550,4	100,0
в том числе:		
Кипр	1337,0	52,4
Нидерланды	534,0	20,9
Германия	178,2	7,0
Литва	126,1	4,9
Франция	88,5	3,5
Великобритания	74,7	2,9
Виргинские Острова (Брит.)	58,6	2,3
Другие страны	153,3	6,1

Общий объём инвестиций в Донецкий регион составил 2550,4 млн. дол. США. Больше всего средств внесли Кипр – 1337 млн дол. США (52,4 %) и Нидерланды – 534 млн дол. США (20,9 %), которые в совокупности обеспечили 73,3 % от общего объёма инвестиций. Среди других стран, инвестировавших в наш регион: Германия – 7,0 % от общего объёма, Литва – 4,9%, Франция – 3,5 %, Великобритания – 2,3 %, Британские Виргинские Острова – 2,3 %

На снижение объёма инвестиций повлияли такие факторы, как политическая и экономическая нестабильность, рост уровня социальной напряжённости, высокий уровень инфляции, несовершенство кредитно-финансовой системы и законодательной базы, низкая заинтересованность населения в инвестиционной деятельности из-за незащищённости прав инвесторов сдерживают инвестиционные процессы.

Однако есть и преимущества для прилива капитала в Донецкий регион, среди которых:

- выгодное географическое положение;
- большой научный потенциал, квалифицированные кадры, трудовые ресурсы;
- природно-климатические условия и минерально-сырьевые ресурсы;
- достаточно развитая рыночная инфраструктура.

Перспективными направлениями привлечения инвестиций являются машиностроение, горно-металлургическая и энергетическая сфера. Донецкий регион имеет такие развитые отрасли, как химическая и нефтеперерабатывающая, машиностроительная, пищевая и перерабатывающая промышленности.

Учитывая выше перечисленные факторы и кризисные явления в экономике региона для повышения его конкурентоспособности необходима реализация инновационной модели – стратегии экономики знаний, которую необходимо строить в рамках формирования экономического механизма активизации инновационной деятельности, используя соответствующий инструментарий управления, опыт, необходимые усилия и ресурсный потенциал в контексте элементов единой цепи «государство – наука и образование – предпринимательство».

Инновационно-инвестиционные процессы имеют системный характер и требуют государственной поддержки для их направления по установленным законодательством приоритетным направлениям. Стратегической целью инновационно-инвестиционной политики государства должно стать обеспечение позитивной экономической динамики за счёт использования комплекса «инвестиции-инновации», формирования внутренних инновационно-инвестиционных механизмов саморазвития национальной экономики (рис. 2) [3].

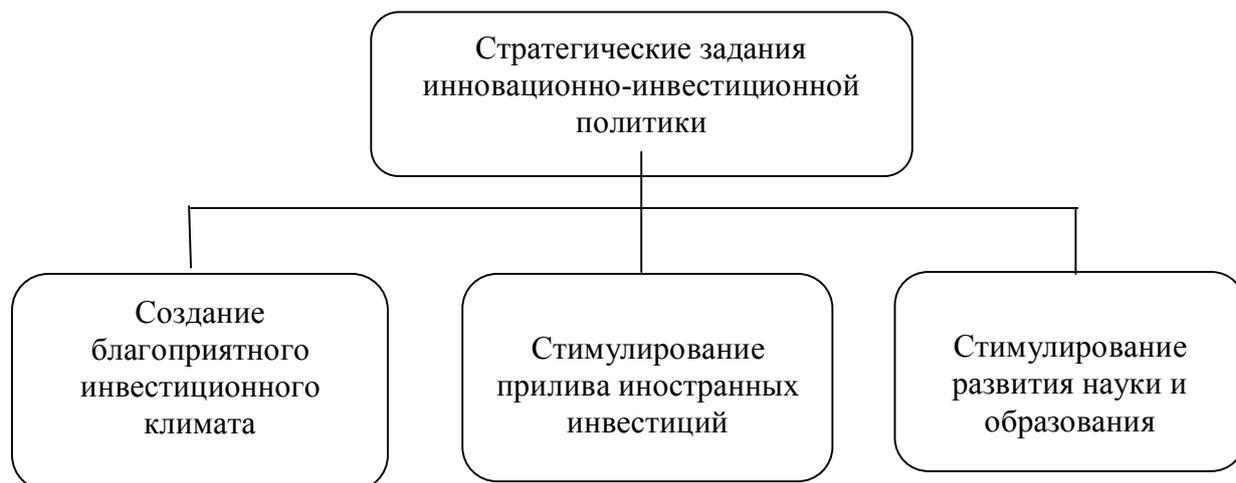


Рис. 2. Стратегические задания инновационно-инвестиционной политики

В контексте формирования экономического механизма активизации инновационной деятельности возникает необходимость создания организационных форм и структур, способных обеспечивать реализацию новшеств (инновационные зоны, технопарки, кластерные объединения, бизнес-инкубаторы, свободные экономические зоны). В частности, в инновационных зонах развитых государств формируется правовое поле для деятельности венчурных предприятий, материальная база, которая позволяет отбирать на конкурсной основе проекты для создания новой техники и технологии; готовить кадры, ориентированные на инновационную деятельность; осуществлять прикладные исследования. Есть необходимость в создании единой электронной базы всех предприятий, которые требуют финансирования.

Частично решить вопрос создания эффективного инфраструктурного обеспечения развития инновационной деятельности Донбасса могут известные в мире так называемые кластерные объединения предприятий, которые призваны способствовать инновационному развитию региона.

Актуальность создания и развития таких форм организации производительных сил, как кластеры обусловлены теми фактами, что процессы создания инновации нередко требуют ресурсов и компетенции, которые находятся за пределами отдельного предприятия или компании. Цель создания кластера – повышение конкурентоспособности продукции или услуг членов кластера на рынках разных уровней. Экономика, которая формируется на основе

кластеров, – это инновационная модель конкурентоспособной и инвестиционной привлекательной экономики, что способствует решению насущных проблем региона, обеспечивает высокий уровень и качество жизни населения.

Особое место в инвестиционном процессе занимают кредиты банков. Таким образом, целесообразно поддерживать внедрение инноваций в производственный процесс посредством установления оптимальной процентной ставки и предоставление таким предприятиям кредитных каникул.

В сфере налогообложения можно предложить снижение процентной ставки для предприятий, внедряющих инновации в производственную деятельность. Также можно освободить предприятия на определённый период от уплаты налогов для стимулирования внедрения инноваций (сроком от 12 месяцев).

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Таким образом, активизация инновационной деятельности региона напрямую зависят от созданных правительством необходимых и достаточных условий и способов их поддержки. Для этого необходимо разработать нормативно-правовое обеспечение, а именно разработать следующие законы: «Закон о налогообложении предприятий, внедряющих инновации в производственную деятельность», «Закон о кластерах», «Закон о свободных экономических зонах», а также разработать стратегию инновационно-инвестиционного развития.

Список использованных источников

1. Светличная Т. В. Инвестиционная привлекательность Донецкого региона: проблемы и перспективы / Т. В. Светличная // Экономический вестник Донбасса. – 2013. – № 2. – С. 10-15.
2. Главное управление статистики в Донецкой области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://donetskstat.gov.ua/-stat-inform/ved5.php?dn=0115>
3. Шаповал Юлия Васильевна, Мельникова Наталья Игоревна, Беззубко Борис Игоревич. Проблема формирования инновационно-инвестиционной экономики в Украине. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mns2013.3dn.ru/publ/sekcija_2/problema_-formirovanija_innovacionno_investicionnoj_ekonomiki_v_ukraine/3-1-0-19
4. Мочалина О. С. Развитие инновационно-инвестиционного процесса как фактор реализации инновационного потенциала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.nauka.-com.ua/?op=1&z=3183>
5. Миндели Л. Э., Черных С. И. Финансово-экономические аспекты инновационного развития. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.issras.ru/papers/-inn155-_2011_Mindeli.php
6. Официальный сайт государственной службы статистики в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Федотенков Д. Г. Инвестиционно-инновационный потенциал как основа развития экономики региона / Д. Г. Федотенков, А. А. Падалко // Молодой учёный. – 2014. – № 3. – С. 565-572.

УДК 323.172

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНОВ

БЕГУНКОВА Т. Н.,
аспирант Донецкого государственного
университета управления

В статье рассмотрены проблемы регулирования управления развитием регионов, процессы децентрализации и принципы совершенного управления под влиянием европейской региональной политики.

***Ключевые слова:** региональная политика; децентрализация; многоуровневое управление; партнёрство.*

У статті розглянуто проблеми регулювання управління розвитком регіонів, процеси децентралізації і принципи досконалого управління під впливом європейської регіональної політики.

***Ключові слова:** регіональна політика; децентралізація; багаторівневе управління; партнерство.*

The article deals with the management of the control of regional development, decentralization and improved management guidelines under the influence of European regional policy.

***Keywords:** regional policy; decentralization; multi-level governance; partnership.*

Постановка проблемы. Регионализация и децентрализация стали ведущими принципами мировой политики на историческом этапе, отвечающем началу периода модернизации в отечественной социально-экономической системе, что повлияло на рост важности многоуровневого управления и существенные изменения в организации регионального уровня управления. Процессы децентрализации, которые происходят в большинстве европейских стран, сопровождаются введением и реализацией принципов совершенного управления под влиянием европейской региональной политики.

Изложение основного материала исследования. Европейский процесс институционального обеспечения опирается преимущественно на партнерство между наднациональными органами ЕС и государствами-членами; в первую очередь, их национальными правительствами, но с обязательным привлечением региональных и местных органов власти. Таким образом, начала формироваться «интегрированная» модель реализации европейской политики, где четко определяться роль и функции учреждений наднационального, национального и субнационального уровней.

В европейских странах децентрализация играет значительную роль в принципах построения социально-экономического развития. Текущая тенденция устранения границ европейских государств обусловлена объединением в мощный наднациональный союз. Это дает толчок проявлениям политико-географической закономерности, где процесс объединения государств сопровождается фрагментацией их собственных территорий, новым развитием идентичности в регионах, которые представляют эти государства. Размывается «срединный» уровень отдельных стран, и на первый план выходят, с одной стороны, наднациональные структуры и механизмы, а с другой стороны – его «атомы» – регионы. Именно региональные ячейки превращаются в основные звенья европейского политического пространства, формируя т. н. «Европу регионов» [1, с. 47-69; 2, с. 113].

Практически во всех европейских странах в системе центральных органов власти созданы и действуют учреждения, которые непосредственно занимаются региональным развитием. Так, в Венгрии функционирует Национальный Совет регионального развития и Министерство окружающей среды и региональной политики и Национальный совет регионального развития. Основной задачей Национального Совета регионального развития является подготовка соответствующих законопроектов, правительственных решений, гармонизация деятельности отраслевых министерств, других государственных учреждений,

администрирование деятельности организаций, которые занимаются пространственным развитием, участие в составлении региональных программ развития. В состав Совета входят представители окружных советов развития, президент национальной коммерческой палаты, министры окружающей среды и региональной политики, первые лица других министерств, представители мэра Будапешта, профсоюзов, национальные ассоциации муниципалитетов, президенты Инвестиционного банка, Фонда развития предприятий, Венгерской Академии Наук. В рамках своей социалистической модели Китай сохраняет обычную для нас многоуровневую систему национально-территориальных автономий, которая учитывает не только пять автономных регионов (административные единицы первого уровня), но и национальные области, уезды и волости [3, с. 60-67]. Подходы относительно социально-экономического развития США были выработаны в 18-19 вв. [4, с. 20]. Многие федеративные образования, которые возникли на основе бывших колоний, успешно получают региональную идентичность «постколониальных» регионов – настоящих субъектов федерации (США, Канада, Австралия).

В процессе формирования систем управления в Европе большое значение получил территориальный фактор. С этим связаны ключевые принципы формирования политики относительно административно-территориальных единиц – принципы децентрализации и регионализации, ведь демократия может быть реализована тогда, когда местная и региональная сферы государственно-управленческой деятельности основываются на демократических началах [5, с. 21].

В большинстве зарубежных стран сложилась трехзвенная система управления территориальным социально-экономическим развитием. Наряду с центральными органами власти управленческой деятельностью занимаются крупные региональные и локальные территориальные структуры. Центральные органы территориального управления осуществляют макрорегулирование процессов социально-экономического развития. Здесь же формируется законодательная среда, которая регламентирует всю деятельность в сфере территориального управления [6, с. 45-62].

Так, практически во всех европейских странах в системе центральных органов власти созданы и действуют учреждения, которые непосредственно занимаются региональным развитием. Так, в Венгрии функционирует Национальный Совет регионального развития и Министерство окружающей среды и региональной политики и Национальный совет регионального развития. Основной задачей Национального Совета регионального развития является подготовка соответствующих законопроектов, правительственных решений, гармонизация деятельности отраслевых министерств, других государственных учреждений, администрирование деятельности организаций, которые занимаются пространственным развитием, участие в составлении региональных программ развития.

Важным фактором системы государственного регулирования территориального развития в странах ЕС выступают намерения учитывать социально-экономические интересы разных субъектов с учётом государственных и региональных приоритетов. В связи с этим применяются разные формы и методы стимулирования регионального развития.

В практике США накоплен значительный опыт создания и функционирования агентств регионального развития. Наиболее распространенной является такая организационная форма агентства регионального развития, как государственная инвестиционная корпорация. В основу ее деятельности была положена политика концентрации государственных инвестиций, которые направлялись на развитие городов, а последние, в свою очередь, осуществляли бы положительное экономическое влияние на отсталую экономическую периферию.

В Бельгии создаются региональные инвестиционные компании, которые выполняют такие функции: стимулируют создание, реконструкцию и расширение частных фирм, оказывают содействие созданию новых государственных компаний. Существуют также региональные корпорации развития, которые управляют региональными банками данных, поддерживают секторальные интересы и принимают участие в управлении фирмами, которые попадают в трудные ситуации.

Как свидетельствует мировой опыт, эффективное решение проблем регионов и поддержка их развития требует законодательного закрепления и реализации системы целенаправленных мероприятий государственного стимулирования регионального развития. Так, стимулирующие мероприятия региональной политики во всех странах Европейского

Союза регулируются соответствующим законодательством, как правило, связанным с мероприятиями ЕС. В некоторых странах (в Италии, Германии и Испании) основные цели региональной политики закреплены Конституцией.

Как свидетельствует мировой опыт, эффективное решение проблем регионов и поддержка их развития требует законодательного закрепления и реализации системы целенаправленных мероприятий государственного стимулирования регионального развития. Так, стимулирующие мероприятия региональной политики во всех странах Европейского Союза регулируются соответствующим законодательством, как правило, связанным с мероприятиями ЕС. В некоторых странах (в Италии, Германии и Испании) основные цели региональной политики закреплены Конституцией.

Региональные корпорации широко применяются в таких странах, как Италия, Бельгия, Нидерланды, а также США и Канада; они функционируют в форме инвестиционных компаний и региональных целевых фондов. Основателями инвестиционных компаний выступают органы общегосударственного и регионального управления.

Применяя финансово-кредитные методы, инвестиционные компании оказывают содействие образованию, реконструкции и расширению частных и муниципальных предприятий и организаций. Предоставляя финансовую поддержку, принимая участие на паявых началах в технико-технологическом переоборудовании предприятий, которые оказались в сложном финансово-экономическом положении, эти компании обеспечивают обновление и развитие производственной и социальной инфраструктуры хозяйственных комплексов регионов.

В Румынии функционирует Национальный совет регионального развития, координационный орган при Кабинете Министров, где представлены руководители министерств и правительственных агентств, общественных организаций, программных макрорегионов развития. Основными функциями Совета является разработка Национальной программы регионального развития, мониторинг использования средств Национального фонда регионального развития, стимулирование сотрудничества между макрорегионами и субрегионами, участие в разработке региональных программ.

Довольно важным является чешский опыт региональных реформ в плане внедрения собственной индикативной базы для разработки модели дифференциации регионов, определения их регрессивности или активности, для создания действующих механизмов и эффективных инструментов с целью преодоления региональной асимметрии.

Для проблемных регионов, где преобладают добывающие области, региональные корпорации применяются в форме региональных целевых фондов. От инвестиционных компаний они отличаются способом аккумуляции финансовых ресурсов — за счет отчислений от рентных платежей. Указанные фонды создаются в форме траста, в состав которого входит инвестиционная компания. Средства фонда увеличиваются за счёт того, что вкладываются в ценные бумаги, недвижимость и т. п. Инвестиционные компании используют трастовый капитал для инвестирования проектов, которые обеспечивают социально-экономическое развитие региона.

Вышеприведённая модель практикуется как в промышленно развитых странах, так и в развивающихся, при этом как ставки, так и база отчислений существенно отличаются.

Выводы. Для проблемных регионов, где преобладают добывающие области, региональные корпорации применяются в форме региональных целевых фондов. От инвестиционных компаний они отличаются способом аккумуляции финансовых ресурсов — за счет отчислений от рентных платежей. Указанные фонды создаются в форме траста, в состав которого входит инвестиционная компания. Средства фонда увеличиваются за счёт того, что вкладываются в ценные бумаги, недвижимость и т. п. Инвестиционные компании используют трастовый капитал для инвестирования проектов, которые обеспечивают социально-экономическое развитие региона.

Как известно, Россия лишь недавно приступила к модернизации экономики, целью которой является построение экономической системы, отвечающей требованиям современного демократического общества с отходом от сырьевой ориентации, а также интенсификацией производства, освоением инновационных, конкурентоспособных на мировом уровне производств, созданием новых рабочих мест, экологизацией производства, значительным повышением доли наукоёмкого производства в структуре экспорта.

Список использованных источников

1. Фуррер Х. П. Совет Европы и принципы федерализма / Х. П. Фуррер // Вестник московской школы политических исследований. 1996. – № 6. – С. 47-69.
2. Иванов И. Д. Европа регионов / И. Д. Иванов. – М., Международные отношения, 1998. – 192 с.
3. Макинтайр Р. Дж. Региональные стратегии в России и опыт Китая / Р. Дж. Макинтайр // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – С. 60–67.
4. Аксенов К. Э. Политико-географические основы функционирования политической системы США. (Автореф.... дис. канд. геогр. наук) / К. Э. Аксенов. – Л., 1989. – 20 с.
5. Самаруха В. И. Социально-экономическое развитие в регионе: сборник научных трудов / Федеральное агентство по образованию, Байкальский гос. ун-т экономики и права, Совет молодых учёных и аспирантов БГУЭП, Иркутское отделение Вольного экономического о-ва; [под ред. В. И. Самарухи]. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2009.
7. Гаджиев Ю. А. Зарубежные теории регионального экономического роста и развития // Экономика региона. – 2009. – № 2. – С. 45-62.
8. Шагиева И. Т. Российский и зарубежный опыт управления развитием регионов в период модернизации экономики [Текст] / И. Т. Шагиева // Молодой учёный. – 2013. – № 3. – С. 302-304.

УДК 65.012.32**РІШЕННЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ
ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ**

**КАРАГОДИН О. В.,
аспірант Донецького державного
університету управління**

У статті визначено елементи системи державного управління на регіональному рівні.

Ключові слова: демократизація суспільства; прийняття управлінських рішень; ефективність; регіональний рівень.

В статье определены элементы системы государственного управления на региональном уровне.

Ключові слова: демократизация общества; принятие управленческих решений; эффективность; региональный уровень.

The article defines the elements of the system of public administration at the regional level.

Keywords: democratization of society; management decisions; efficiency; regional level.

Постановка проблеми. Визначення перспективних напрямів розвитку системи прийняття управлінських рішень у зв'язку з демократизацією суспільства обумовлюється безліччю факторів, які характеризують соціально-економічний розвиток регіону. Так, у першу чергу, посилення ролі рішень у процесі управління, особливо на регіональному рівні, вимагає переходу від адміністративно-командних до ринкових методів господарювання. До якості прийнятих рішень пред'являються жорсткі вимоги, оскільки ускладнення економічних, виробничих, фінансових, політичних, соціальних, екологічних процесів, що зумовлює розширення обсягів інформації, вимагає ретельної обробки основних і допоміжних даних.

Задані темпи соціально-економічних процесів є одним з найважливіших факторів удосконалення системи управлінських рішень, що, в першу чергу, визначає вимоги до оперативності їх прийняття й реалізації. Зростання чисельності наукових публікацій з питань

аналізу рішень, удосконалення методів їх підготовки свідчить про безперечну актуальність цього наукового напрямку для сучасної науки державного управління.

Подальші дослідження сутності й змісту природи управлінських рішень, аналіз факторів впливу на їх ефективність, удосконалення методів підготовки й прийняття рішень будуть сприяти вирішенню багатьох складних проблем функціонування соціально-економічних систем у ринкових умовах.

Аналіз праць з теорії прийняття рішень, що стосуються різних аспектів соціально-економічного розвитку регіону, показує, що без застосування системного підходу неможливо забезпечити об'єктивність дослідження, а, отже, й теоретичне вирішення й визначення завдань.

Варто констатувати, що з даної проблеми сформовано ґрунтовну дослідницьку базу. Особливо помітний внесок у теорію прийняття рішень внесли такі вчені, як В. Бакуменко [1], С. Бір [2], А. Дегтяр [3], Н. Карданська [4], М. Мескон [5], Х. Райфа [6], Г. Саймон [7], О. Уайт, Р. Фатхутдінов [8], О. Дейнеко [9], Д. Юдін [10], А. Ігнат'єва і М. Максимцов [11], Е. Смірнов [12], Б. Раппопорт [13], Г. Овчиннікова [14], Ю. Єкатеринославський [15] та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток регіону регулюється за допомогою рішень, які відповідно являються основною формою державного управління. Саме через них проявляється цілеспрямованість останнього [1]. Управлінські рішення, які приймаються на рівні держави, можуть охоплювати все суспільство або найважливіші його сфери і регулювати поведінку всіх без винятку соціальних груп та окремих громадян [6, с. 86]. Рішення в системі державного управління – надто різноманітні, багаторівневі і мають різну владну силу. Одні з них приймаються вищими та регіональними органами державної влади і спрямовуються на вирішення найважливіших проблем держави, інші є проміжними або допоміжними і приймаються відповідними суб'єктами управління. На особливу увагу заслуговує різний зміст останніх, тому у роботі виокремлено і застосовується поняття «управлінські рішення».

Як зазначає В. Бакуменко, необхідно розрізняти поняття «управлінські рішення», «рішення» та «державно-управлінські рішення» (ДУПР) [1]. Під класом ДУПР розуміються усі управлінські рішення, що приймають вищі та регіональні органи державної влади з метою визначення і реалізації державних цілей, стратегій їх досягнення, основних функцій, державної політики, організації державної влади, а також вирішення інших проблем державного значення [2]. Це може бути визначення пріоритетних цілей та функцій держави у певний період її розвитку; розроблення, корекція і реалізація державної політики та її окремих складових; реформування структури органів державної влади; формування щорічних державних бюджетів та планів соціально-економічного розвитку; реформування системи державної служби тощо. Однак у дисертації досліджується процес формування системи управлінських рішень місцевих органів державної виконавчої влади, а тому ми будемо оперувати поняттям «управлінські рішення».

Практично в кожній науковій праці, що стосується теорії прийняття рішень, містяться оригінальні положення, які ґрунтуються на об'єктивних дослідженнях теорії й практики прийняття рішень [4; 5; 6]. Однак, відсутність загальної думки щодо визначення основних понять у цій сфері потребує комплексного аналізу і з'ясування їх сутності, що найбільше точно характеризує основні моменти прийняття рішень у ринкових умовах. Аналіз поняття «прийняття рішень» вимагає детального вивчення, а також уточнення визначення поняття «рішення».

О. Дейнеко зазначає, що «рішення – це пункт, у якому вибір робиться між альтернативними й, як правило, конкуруючими можливостями [9]». Наявність вибору альтернативних варіантів у процесі ухвалення рішення, з одного боку, добре, але, з іншого боку, конкуруючі можливості є несистематичними, імовірнісними. Н. Карданська під рішенням розуміє «певний процес, що складається з низки окремих актів і процедур» [4]. Таке визначення є досить загальним і не передає специфіки прийняття рішень для соціально-економічного розвитку регіону. У більш конкретизованому вигляді це поняття описує Р. Фатхутдінов як «результат аналізу, прогнозування, оптимізації, економічного обґрунтування й вибору альтернативи з безлічі варіантів досягнення конкретної мети системи» [8]. Проте, таке визначення претендує, скоріше, на характеристику бажаного результату в межах системи менеджменту. Суб'єкти управління при ухваленні рішень не завжди звертаються до методів прогнозування, оптимізації й економічного обґрунтування, оскільки у деяких ситуаціях їх застосування є надлишковим.

Інші автори під рішенням розуміють результат розумової діяльності людини, що приводить до певного висновку або до необхідних дій, наприклад, до повної бездіяльності, розробки якої-небудь дії або вибору дії з набору альтернатив. Але ж дане визначення є надлишковим, тому що повна бездіяльність і розробка дії також входять до набору альтернатив.

У деяких джерелах поняття «управлінське рішення» повною мірою не відображає специфіку терміна. Ззначається, наприклад, що «управлінське рішення являє собою соціальний акт, підготовлений на основі варіантного аналізу й прийнятої у встановленому порядку оцінки, що має директивне значення, що містить постановку цілей і обґрунтування засобів їхнього здійснення, що організує практичну діяльність суб'єктів і об'єктів управління, спрямовану на досягнення зазначеної мети» [3]. Дане визначення не претендує на універсальність внаслідок наступних обмежень:

- у випадку невизначеності середовища ухвалення рішення варіантний аналіз є непридатним;

- управлінське рішення не містить постановку цілей і обґрунтування засобів їхнього досягнення, оскільки являє собою чіткий припис дій.

Д. Юдін розуміє під управлінським рішенням «творчий акт суб'єкта управління, що визначає програму діяльності колективу щодо ефективного розв'язання назрілої проблеми на основі знання об'єктивних законів функціонування керованої системи й аналізу інформації про її стан [10]». До позитиву тут можна віднести твердження про інтеграцію поняття «рішення» в характеристику регіону. Але виходячи з цього визначення, під творчим актом мається на увазі застосування досвіду, інтуїції й інших ненаукових методів, що не може не впливати на ефективність прийнятого рішення. А. Ігнат'єва і М. Максимцов пропонують під управлінським рішенням розуміти «вибір альтернативи керівником у рамках його посадових повноважень, спрямований на досягнення цілей організації» [11] або це «концентроване вираження процесу управління на заключній стадії». Даний підхід заперечень не викликає, але в ньому розглянутий лише тісне коло застосування теорії прийняття рішень. Е. Смирнов зазначає, що управлінське рішення «завжди носить соціальний характер, тому що колектив підприємства опосередковано впливає на процес його прийняття» [12]. Але розгляд управлінського рішення в соціальному аспекті виключає або знижує індивідуальні особливості його прийняття. Даний підхід можна вважати надлишковим, оскільки до завдань керівної ланки установи (підприємства) входить і підтримка життєзабезпечення колективу. Ухвалення управлінського рішення є процесом індивідуальним, а забезпечення стабільності соціально-економічного розвитку регіону – лише одним із завдань суб'єкта управління. Під управлінським рішенням розуміється творчий, вольовий вплив суб'єкта управління на основі знання об'єктивних законів функціонування керованої системи й аналізу інформації про її стан, що складається з визначення мети, програми і способів діяльності колективу щодо розв'язання проблеми або зміни мети. Таке визначення є досить громіздким, тому що автор намагався включити до нього також і послідовність етапів ухвалення управлінського рішення.

Наведений перелік підходів до трактування понятійного апарата теорії прийняття рішень викликає певні сумніви. З одного боку, значна кількість визначень одного поняття свідчить про те, що наукова думка в даному напрямку не стоїть на місці, а з іншого, – вказує на недостатню опрацьованість визначень, тобто на необхідність подальших досліджень даної проблеми.

У загальному вигляді під рішенням пропонується розуміти вибір однієї з альтернатив у процесі досягнення поставленої мети, а під альтернативою – один варіант дій, що виключає можливість реалізації іншого варіанта. А. Дегтяр визначає управлінське рішення як «творчий акт суб'єкта управління, в результаті якого визначається, які в даній фактичній або проєктованій виробничій обстановці варто розпочинати дії, щоб вирішити проблему, що виникла в процесі діяльності керованого об'єкта» [3]. Не підставним, але спірним є визначення управлінського рішення як вибору керівником альтернативи у межах його посадових повноважень і компетенції, спрямованої на досягнення цілей організації. Також з певними зауваженнями можна сприймати твердження Б. Раппопорта про те, що рішення – це процес, у межах певного часу, протягом якого воно готується, приймається й втілюється у життя.

Далі автор зазначає, що «управлінське рішення являє собою єдність процесу розробки й одержання результату впровадження» [13]. Але треба мати на увазі, що вибір варіанта рішення

є певним процесом, а саме рішення – результатом вибору із сукупності доступних альтернатив. Для суб'єкта управління інтерес представляє не стільки рішення, скільки наслідки його реалізації.

З огляду на те, що кожна з альтернатив є безліччю дій, виконання яких сприяє виходу із проблемної ситуації, під управлінським рішенням можна розуміти набір дій, спрямованих на ліквідацію проблеми й досягнення мети керованої системи. Управлінські рішення з питань соціально-економічного розвитку регіону повинні відповідати сукупності обов'язкових, точно регламентованих характеристик (вимог), якими є:

1. цільова спрямованість рішення;
2. визначення плану реалізації рішення, а також списку його конкретних виконавців; відповідність діючим державним, відомчим, регіональним положенням, нормативам та іншим регламентуючим документам;
3. виокремлення зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на виконання рішення;
4. визначення місця і ролі конкретного рішення в низці раніше прийнятих і запланованих для прийняття документів;
5. дотримання конституційності та законності;
6. своєчасність рішення та його адаптивність.

Для визначення «вузьких» місць у системі прийняття управлінських рішень необхідно, передусім, їх класифікувати, що може стати основою для опрацювання рекомендацій щодо удосконалення системи прийняття управлінських рішень. У науковій літературі досить докладно розглядаються різні підходи до класифікації управлінських рішень та ін., узагальнення яких дозволяє виокремити основні їх класифікаційні ознаки (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація управлінських рішень

<i>Класифікаційна ознака</i>	<i>Варіанти рішень</i>
1. За методологією взаємодії і об'єктом управління	-традиційні, системні, ситуаційні, соціально-етичні, стабілізаційні
2. За характером прийняття	-інтуїтивні, засновані на судженнях, раціональні
3. За ієрархією планування	-оперативні, тактичні, стратегічні
4. За ступенем складності	-прості, складні
5. За рангом управління	-вищого рівня, середнього рівня, нижчого рівня
6. За періодом реалізації	-короткострокові, середньострокові, довгострокові
7. За організацією опрацювання	-індивідуальні, групові, колективні
8. За функціональною спрямованістю	-економічні, технічні, соціальні, екологічні та ін.
9. За рівнем використання інновацій	-типові, інноваційні
10. За наявністю інформації	-детерміновані, ризикові, невизначені
11. За джерелом виникнення	-регламентні, ініціативні
12. За способом доведення до реалізації	-письмові, усні й ін.
13. За кількістю альтернатив	-бінарні, стандартні, багатоальтернативні, безперервні

З огляду на результати проведеного аналізу, поняття «рішення» тісно пов'язується з такими поняттями, як «мета», «завдання», «ситуація», «проблема», «критерій», «міра ефективності» та ін. Очевидно, що для перерахованих термінів не існує універсальних визначень, тому заслуговує на увагу розгляд їх застосування у розрізі прийняття й реалізації рішень у межах програм соціально-економічного розвитку регіону.

Відомо, що мета відображає реакцію зовнішнього середовища на результати функціонування системи. У загальному вигляді мета визначає призначення системи. Під метою розуміється також ідеальний стан об'єкта або системи управління у майбутньому, ідеальне передбачення результату діяльності або безпосередній мотив, який має спрямовувати й регулювати людську діяльність. У наукових джерелах зустрічається розуміння мети як стан, до якого прагнуть, рубежі, яких треба досягти, наміри, які мають здійснитися. Однак дане визначення в силу своєї розпливчисті не може претендувати на вичерпне формування поняття

«мета» в державному управлінні. У цій галузі науки мета може мати не тільки економічну спрямованість (максимізацію прибутку, збільшення обороту, покриття витрат, скорочення збитків тощо), а й соціальну, технічну, екологічну, політичну та ін.

Так, до соціальних цілей можна віднести скорочення робочого часу, підвищення соціального статусу персоналу та ін.; до технічних – мінімізацію простою виробничих потужностей та підвищення їх технічного рівня, поліпшення якості продукції, удосконалення технології та ін.; до екологічних – мінімізацію відходів виробництва, мінімізацію рівня забруднення навколишнього середовища та ін.

Також під метою мають на увазі ідеальний результат діяльності системи в майбутньому. Акумулюючи викладене вище, можна пропонувати розуміння мети як певної моделі, що описує стан системи після реалізації рішення в поточних умовах.

Розглянуті положення й методи спрямовуються на вирішення місцевими органами державної виконавчої влади у процесі прийняття управлінських рішень складних завдань, що виникають у сфері управління соціально-економічним розвитком регіону. Відомо, що рішення формується на основі аналізу поточної ситуації як поєднання умов і обставин, що створюють певну обстановку, певний стан. Проте, точно визначити поняття «ситуація» стосовно соціально-економічного розвитку регіону не можливо в силу того, що ситуація відображає не тільки соціально-економічне мікросередовище регіону, а й «сукупність подій, обставин, які розвиваються в часі, просторі і мають певні наслідки [3]». Такі події й обставини є динамічним продовженням сукупності економічних, виробничих, фінансових, політичних, соціальних, екологічних і технічних процесів людської діяльності. На ситуацію можуть впливати не тільки результати діяльності людини, а й обставини природного характеру.

Неординарним є підхід до визначення поняття «ситуація», коли доводиться приймати рішення, під якими розуміються такі зіткнення однієї людини або групи людей з необхідністю вибору з декількох дій одного варіанта.

Більш конкретизованим і прив'язаним до управління соціально-економічним розвитком регіону є визначення поняття «управлінська ситуація» Ю. Єкатеринославським: «характеристика сформованого стану виробничої організації та її ланок, що з погляду суб'єкта управління може бути задовільним або незадовільним» [15]. В останньому випадку ситуація є проблемною й характеризує реальну розбіжність бажаного з дійсним рівнем задоволення потреб місцевих органів державної виконавчої влади.

Логічним розвитком підходів до поняття «ситуація» є необхідність аналізу й уточнення поняття «проблема», під якою розуміється суперечлива ситуація, що виступає у вигляді протилежних позицій у поясненні певних явищ, об'єктів, процесів і потребує адекватної теорії для її розв'язання. У цілому, ситуацію характеризують наступні властивості: ступінь невизначеності, ступінь динаміки й ступінь складності. Особливості соціально-економічного розвитку регіонів вимагають від місцевих органів державної виконавчої влади використання адекватних науково-обґрунтованих методів прийняття рішень, які б максимально відповідали характеристикам зовнішнього й внутрішнього середовища регіону.

Найбільш адекватне, виходячи з проблематики даного дослідження, визначення поняття «проблемна ситуація» запропоновано як невідповідність між фактичним і бажаним станом діяльності керованого виробничого об'єкта, невідповідність, яка перешкоджає заданому безперервному й ефективному функціонуванню, а також розвитку цього об'єкта.

Аналіз підходів до визначення термінів «ситуація» і «проблема» стосовно соціально-економічного розвитку регіону вимагає уточнення поняття «завдання», під яким надалі будемо розуміти проблемну ситуацію, що вимагає знаходження рішення шляхом формалізації постановки бажаного результату при заданих вихідних даних, обмеженнях і критеріях функціонування регіону. Тут під обмеженнями маються на увазі характеристики регіону, необхідні й достатні для досягнення заданого результату в процесі його розвитку. Першорядною категорією в системі прийняття рішень у соціально-економічному розвитку регіону виступає ефективність. Принцип ефективності гарантує можливості вибору оптимального альтернативного рішення в кожній ситуації, що досягається тільки у випадку однозначного визначення переваги альтернатив.

Наведені вище визначення дозволяють трактувати поняття «прийняття рішення» з урахуванням особливостей його застосування як основу всієї управлінської діяльності. Б. Раппопорт під цим терміном розуміє «вибір уповноваженою особою, на підставі встановлених

правил і підходів, певного варіанта» [13]. Дане визначення не відповідає жорстким вимогам ринкової кон'юнктури, що передбачають при прийнятті рішень застосування не тільки фіксованого набору встановлених правил і підходів, а й розробки нових, адаптованих до конкретних умов господарювання, методів. Н. Карданська вважає, що «прийняття управлінських рішень являє собою процес, що розпочинається з усвідомлення виникнення проблемної ситуації й формуванням дій, спрямованих на її усунення» [4]. Дане трактування є досить спірним, оскільки розгляд спрощеної схеми життєвого циклу розв'язання проблемної ситуації дозволяє виділити чотири його основні послідовні процеси: виникнення проблемної ситуації; усвідомлення виникнення проблемної ситуації; ухвалення рішення про розв'язання проблеми; реалізація рішення, контроль його виконання.

Аналіз свідчить, що усвідомлення виникнення проблемної ситуації не є початком процесу ухвалення рішення, що між цими процесами може існувати певний лаг. Під «прийняттям рішень» часто розуміють завдання, до якого входить побудова раціональних схем вибору альтернативних дій, або сукупність процедур вибору найкращого рішення. Таке визначення є досить універсальним і підходить для застосування у соціально-економічному розвитку регіону.

Для обрання найбільш прийнятних варіантів рішень необхідно, щоб їх підготовка й ухвалення велися з урахуванням відповідних класифікаційних ознак, з дотриманням заздалегідь встановленого порядку, на базі науково обґрунтованих принципів, що узгоджуються з об'єктивними закономірностями. Суб'єкт управління як носій процесу ухвалення рішення по суті є результатом синергії фізіології, інтелектуальних ресурсів, поведінкових переваг і хронологічного опису життя. При цьому, фізіологія суб'єкта управління – це матеріальна реалізація конкретних антропометричних властивостей індивіда або групи, а інтелектуальні ресурси суб'єкта управління – це матеріальна реалізація властивостей його інтелектуальної бази.

Механізм прийняття рішень ґрунтується на інтуїції, судженні й раціональності. Так, суб'єкт управління, (наприклад, місцеві органи державної виконавчої влади), що орієнтується на інтуїцію, стає заручником випадковості, і з погляду статистики його шанси на правильний вибір не досить високі. В основі рішень, заснованих на судженнях, лежать знання й осмислений досвід минулого. Використовуючи й опираючись на здоровий глузд, з виправленням на актуальну ситуацію, вибирається той варіант, що приніс найбільший успіх в аналогічній ситуації за старих часів. Рішення, засновані на методах економічного аналізу, обґрунтуванні й оптимізації, приймаються для стратегічного й тактичного управління і є раціональними.

У даній роботі робиться спроба синтезувати раціональний і заснований на судженнях підходи до прийняття рішень. В умовах трансформації ринкових відносин об'єктивно ускладнюються завдання прийняття управлінських рішень. Сучасна соціально-економічна ситуація в Україні характеризується досить високим ступенем складності відносин, невизначеності інформації щодо характеристики економічних об'єктів, динаміки процесів, що відбуваються. Розширюються масштаби соціально-економічної взаємодії, більш складними і розгалуженими стають економічні, фінансові, соціальні, інформаційні, технічні, організаційні зв'язки, стрімко прискорюються темпи суспільно-політичних процесів. Зростання обсягів інформації, необхідної для використання в процесі прийняття управлінських рішень на рівні регіону, призводить до необхідності застосування нових методів і засобів їхньої обробки. Розвиток науки й техніки вимагає від місцевих органів державної виконавчої влади якісно нових підходів до процесу прийняття управлінських рішень, які формуються в умовах жорстких обмежень як природних, так і трудових і фінансових ресурсів. Перехід до ринкових відносин став причиною ускладнення економічних завдань, системи управління регіональним розвитком.

Усі перераховані фактори, що характеризують соціально-економічне середовище розвитку регіонів в Україні, висувають підвищені вимоги до якості управлінських рішень, оперативності їхнього прийняття й реалізації. З іншого боку, на сучасному етапі завдання й об'єкти управління є досить складними й різнобічними, що вимагає зовсім нових, адекватних проблемній ситуації наукових методів прийняття управлінських рішень на регіональному рівні. Наукою державного управління розроблено значну кількість методів прийняття складних рішень. В основу їх класифікації закладено низку класифікаційних ознак, до яких відносять зміст і тип вихідної інформації. Так, вибір методу прийняття рішень на

регіональному рівні може залежати від необхідності застосування експертної інформації, інформації про переваги альтернатив, а також інформації про наслідок альтернативних варіантів.

В залежності від описаних критеріїв місцеві органи державної виконавчої влади з метою одержання оптимального управлінського рішення можуть застосовувати досить широкий набір наукових методів: від методу домінування й лексикографічного впорядкування – до методів математичного програмування й методів теорії цінності при прийнятті рішень у детермінованих умовах, від методів дискретизації невизначеності й стохастичного домінування – до методу аналізу ієрархій і декомпозиційних методів теорії очікуваної корисності при прийнятті рішень в умовах ризику й невизначеності.

Такий набір методів здатний ефективно застосовувати на практиці не кожний керівник. Тим більше, що не всі управлінські ситуації вимагають застосування перерахованих методів прийняття рішень. Практика підтверджує думку про те, що для опису організації вибору методу ухвалення рішення на регіональному рівні необхідним є формалізований опис проблемної ситуації, регламентування цілей, сформованих у межах єдиної стратегії розвитку регіону, а також опис методів розв'язання ситуації, що склалася. У загальному вигляді вибір методу ухвалення управлінського рішення визначається обсягом, вірогідністю й оцінкою інформації, яка характеризує проблемну ситуацію. Ці умови інформаційного забезпечення є підставою для застосування в процесі ухвалення рішення одного з базових напрямків розв'язання ситуацій: реактивного, аналогового, дослідницького й інтуїтивного реагування.

У реальних умовах можливо комбінаторне застосування базових напрямків, що вимагає наукового підходу до вирішення проблемних ситуацій на рівні регіону. В основі реактивного реагування лежить однозначність взаємовідносин безлічі ситуацій і безлічі можливих наслідків. Інакше кажучи, кожна проблемна ситуація повинна викликати у місцевих органів державної виконавчої влади лише одну певну реакцію, спрямовану на розв'язання проблемності ситуації. Таким чином, якщо ситуація характеризується чіткими, формалізованими причинно-наслідковими відносинами, то перед місцевими суб'єктами влади ухвалення рішення зводиться до простої детермінованої процедури відбору необхідних засобів управлінського впливу, що відповідають сформованій проблемній ситуації.

Напрямок вирішення ситуацій, заснований на аналогах, передбачає багаторазове використання наявного масиву методів вирішення проблемних ситуацій, що накопичується на рівні регіону і враховує досвід практичної реалізації управлінських рішень. Інформація про управлінське рішення потрапляє до інформаційного масиву тільки у тому випадку, коли ефект від його реалізації буде максимально можливим або наближеним до ідеального.

Необхідно зазначити, що, з одного боку, інформаційний масив рішень можна розглядати лише як динамічний об'єкт, що поповнюється у реальному масштабі часу, а з іншого, – банк рішень має піддаватися систематичним аналітичним ревізіям на предмет морального старіння чи оптимальності ретроспективних рішень.

Основними недоліками даного напрямку є необхідність тривалого формування інформаційного масиву рішень та обмеженість застосування типових інформаційних масивів рішень для однотипних підприємств внаслідок унікальності як процесу управління, так і специфіки кожного окремого регіону.

Проте, відмовлятися від накопиченого раніше досвіду прийняття рішень очевидно недоцільно, оскільки для місцевих органів державної виконавчої влади він є корисним при створенні єдиного інформаційного масиву рішень.

Аналоговий підхід до розв'язання проблеми вибору рішень вимагає застосування спеціального програмно-апаратного забезпечення, що дозволяє в найкоротший термін знаходити аналоги сформованої проблемної ситуації.

Оцінюючи ефективність управлінських рішень, ухвалених на підставі аналогового підходу, необхідно враховувати такі фактори, як потенціал інформаційного масиву рішень, ступінь формалізації проблемної ситуації, відповідність проблемної ситуації аналогу з інформаційного банку та ін.

Аналіз напрямку реактивного реагування й напрямку вирішення ситуацій на аналогах дозволяє виокремити низку схожих особливостей і відмінних характеристик. Так, спостерігаються принципові розходження в процесі опрацювання рішень на рівні регіону: на основі аналогового підходу місцеві органи державної виконавчої влади ухвалюють рішення,

спираючись на існуючий ретроспективний досвід. При виборі напрямку реактивного реагування процес ухвалення рішення спрощується і зводиться до використання єдиного результату розв'язання проблеми.

Слід зазначити, що переважна більшість ситуацій вимагає нових управлінських рішень, що виключає використання аналогового підходу, а також підходу, заснованому на реактивному реагуванні. Тут відкриваються можливості для застосування дослідницького або наукового підходів, у межах яких створюються комбінації управлінських рішень з урахуванням можливого перетворення екзогенних і ендогенних складових соціально-економічного розвитку регіону. Реалізація дослідницького підходу передбачає використання економіко-математичного моделювання з метою вибору адекватного методу ухвалення управлінського рішення. Так, при виникненні проблемної ситуації, для усунення якої недоцільно застосовувати підхід, заснований на реактивному реагуванні, а також інформаційний масив, що не містить відповідних варіантів рішення, необхідно використовувати наявні методи прийняття рішень.

Підвищити ефективність дослідницького підходу можна за рахунок прогнозування проблемної ситуації. Максимальний ефект від реалізації рішень місцевих органів державної виконавчої влади може виникнути в умовах очікуваної проблемної ситуації, коли керівник відповідного органу має набір можливих управлінських рішень до моменту ініціації проблеми.

Висновки з данного дослідження. З огляду на особливості сучасних економічних відносин в Україні, а також на специфіку роботи місцевих органів державної виконавчої влади, можна вважати, що для прийняття оптимальних управлінських рішень недостатньо використання тільки інтуїції й досвіду керівника.

В Україні досить розповсюдженою є практика використання інтуїтивного підходу до прийняття рішень, заснованого виключно на суб'єктивних судженнях керівника. На відміну від інших, цей підхід не передбачає суворої послідовності дій, що позбавляє процес підготовки рішень від формальних процедур.

Основним завданням наукової школи удосконалення управлінських рішень на сучасному етапі є мінімізація впливу інтуїтивного підходу на цей процес. Однак, розв'язання такого завдання не знімає з порядку денного проблему людського фактора при прийнятті рішень. Тому необхідна розробка такої схеми прийняття управлінських рішень, яка б забезпечувала збалансований розподіл реактивного реагування, аналогів накопиченого досвіду, наукових методів і моделей, інтуїції й майстерності керівника в управлінській діяльності.

Список використаних джерел

1. Бакуменко В. Д. Формування державно-управлінських рішень: проблеми теорії, методології, практики : [моногр.] / В. Д. Бакуменко. – К.: Вид-во «УАДУ», 2000. – 328 с.
2. Бир С. Наука управления / С. Бир : [пер. с англ.]. – М.: Энергия, 1971. – 112 с.
3. Дегтяр А. О. Інформаційно-аналітичне забезпечення прийняття й реалізації державно-управлінських рішень / А. О. Дегтяр // Актуальні проблеми державного управління : наук. зб. : у 2-х ч. – Х.: Вид-во ХарПІ УАДУ, 2002. – № 2(13). – Ч. 1. – С. 51-54.
4. Карданская Н. Л. Основы принятия управленческих решений: [учеб. пособие] / Н. Л. Карданская. – М.: Рус. деловая лит-ра, 2006. – 288 с.
5. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, А. Альберт, Ф. Хедоури; [пер.с англ.]. – М.: Дело, 2001. – 799 с.
6. Райфа Х. Анализ решений / Х. Райфа. – М.: Наука, 1997. – 407 с.
7. Саймон Г. Адміністративна поведінка : дослідження процесів прийняття рішень в організаціях, що виконують адміністративні функції / Г. Саймон ; [пер.с англ.]. – К.: АтрЕК, 2006. – 392 с.
8. Фатхутдинов Р. А. Разработка управленческого решения / Р. А. Фатхутдинов, О. Уайт. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2006. – 272 с.
9. Дейнеко О. А. Методологические проблемы науки управления производством / О. А. Дейнеко. – М.: Наука, 2007. – 296 с.
10. Юдин Д. Б. Вычислительные системы теории принятия решений / Д. Б. Юдин. – М.: Наука, 1989. – 320 с.
11. Игнатьева А. В. Исследование систем управления : [учеб. пособие для вузов] / А. В. Игнатьева, М. М. Максимцов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 160 с.

12. Смирнов Э. А. Разработка управленческих решений: [учеб. для вузов] / Э. А. Смирнов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 271 с.
13. Раппопорт Б. Оптимизация управленческих решений / Б. Раппопорт. – М.: Теис, 2007. – 364 с.
14. Овчинникова Г. С. Новая парадигма управления персоналом в условиях переходной экономики / Г. С. Овчинникова // Управление персоналом. – 2007. – № 7. – С. 34-39.
15. Екатеринославский Ю. Ю. Управленческие ситуации : анализ и решения / Ю. Ю. Екатеринославский. – М.: Экономика, 2007. – 191 с.

УДК 336.717

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИНЦИПОВ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ И СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

КЛИМОВА П. А.,
аспирант Донецкого государственного
университета управления

Обоснована целесообразность использования принципов корпоративной социальной ответственности как фактор повышения конкурентоспособности и эффективности разработанной стратегии фирм.

Ключевые слова: социальная ответственность; принципы корпоративной социальной ответственности; корпоративная стратегия; нефинансовый отчёт.

Обґрунтовано доцільність використання принципів корпоративної соціальної відповідальності як фактор підвищення конкурентоспроможності та ефективності розробленої стратегії фірм.

Ключові слова: соціальна відповідальність; принципи корпоративної соціальної відповідальності; корпоративна стратегія; нефінансовий звіт.

The feasibility of using the principles of corporate social responsibility as a factor of improving the competitiveness and efficiency of companies' developed strategies are proved.

Keywords: social responsibility; the principles of corporate social responsibility; corporate strategy; non-financial reporte.

Постановка проблемы. Идея корпоративной социальной ответственности (КСО) возникла несколько десятков лет. Обязательства корпораций перед обществом не должны ограничиваться экономическими и правовыми рамками – об этом шёл разговор ещё в 60-70-х, и тогда же в годовых отчётах и рекламных кампаниях всё чаще стало фигурировать слово «экология». Чуть позже, в 80-х годах, многие аналитики начали оценивать деятельность компаний ещё и с точки зрения этичности их поведения по отношению к сотрудникам, клиентам, инвесторам и поставщикам. Но повсеместное распространение идея КСО получила относительно недавно, где-то в середине 90-х.

Тогда в обществе достаточно сильно проявились антикорпоративные настроения, и упреждая возможный удар по своей репутации, стремясь противостоять давлению различных общественных групп, имеющих большее или меньшее отношение к бизнесу, корпорации стали заявлять о своей ответственности перед обществом. С тех пор понятие «корпоративная социальная ответственность» вошло в обиход практически всех крупных компаний мира и понимается многими специалистами как этичный бизнес вообще и как обязательства перед обществом: от решения глобальных экологических проблем, борьбы с распространением СПИДа и других эпидемий, только набирающих обороты, благотворительности в пользу

проблемных социальных групп до упорядочения территории какого-то провинциального городка.

Анализ последних исследований и публикаций. Особенности развития корпоративного управления и формирования социальной ответственности корпораций в развитых странах и в Украине рассматривались в трудах таких учёных, как Ф. Котлер [1], Д. А. Баюра [2], О. В. Лазоренко [3], В. Воробей [4], С. В. Мельник [4], Виханский О. С., Наумов А. И. [5], Карташова Л. В., Никонова Т. В., Соломанидина Т. О. [6], Петрунин Ю. Ю., Борисов В. [7], Аксененко Ю. Н. [8] и др., однако значительная часть вопросов, связанных с внедрением принципов корпоративной социальной ответственности в общую стратегию компании на основе международных инициатив и стандартов, требуют дополнительного исследования.

Целью статьи является определение и анализ мероприятий по формированию эффективной стратегии корпорации на основе внедрения принципов социальной ответственности и внутренней культуры организации для повышения её конкурентоспособности.

Изложение основного материала исследования. Качественным корпоративное управление можно назвать в том случае, когда в компании достигнут баланс интересов различных сторон и обеспечивается поступательное долгосрочное развитие компании. Эффект от внедрения принципов корпоративного управления выявляется в долгосрочной перспективе, а также в процессах формирования и реализации корпоративной стратегии и достижения стратегических целей.

Общеизвестно следующее определение Филипа Котлера: «Корпоративная социальная ответственность — это свободный выбор компании в пользу обязательства повышать благосостояние общества, реализуя соответствующие подходы к ведению бизнеса и выделяя корпоративные ресурсы» [1]. И ключевым тут является понятие «свободный выбор» — важно то, что компания иницирует изменения, а под «благосостоянием общества» нужно подразумевать весь комплекс условий человеческого существования и все аспекты охраны окружающей среды.

Подходов к реализации КСО может быть несколько. Ф. Котлер выделяет шесть типов корпоративных социальных инициатив: 1) продвижение социально значимой проблемы; 2) корпоративный социальный маркетинг; 3) благотворительный маркетинг; 4) корпоративная филантропия; 5) волонтерская работа на благо территориального сообщества; 6) социально ответственные подходы к ведению бизнеса [1].

Социально ответственные инициативы становятся по-настоящему успешными при следующих условиях: когда они являются воплощением свободного, а не навязанного чьей-то волей выбора и когда они подчинены решению определённой проблемы, стратегически значимой для бизнеса. В связи с этим остановимся на характеристике внутренней организационной культуры фирмы [2, с. 206].

Вопрос о степени влияния организационной культуры на степень успешности деятельности организации всё ещё остаётся открытым. Однако ясно, что отношения между культурой и результатами работы организации зависят во многом от содержания тех ценностей, которые утверждаются конкретной культурой в организации. Содержание корпоративной культуры влияет на направленность поведения и определяется не простой суммой предложений, а тем, как они связаны между собой и как они формируют определённые образцы поведения.

Отличительной чертой той или иной культуры является относительный порядок, в котором располагаются формирующие её базовые предложения, что указывает на то, какая политика и какие принципы должны превалировать в случае возникновения конфликта между разными наборами предложений. С течением времени и под воздействием обстоятельств культура может претерпевать изменения. Поэтому важно знать, как проводить изменения такого рода. Методы изменения культуры организации созвучны методам поддержания культуры. К ним относятся: изменение объектов и предметов внимания со стороны менеджера; изменение стиля управления кризисом или конфликтом; перепроектирование ролей и изменение фокуса в программах обучения сотрудников; изменение критерия стимулирования; смена акцентов в кадровой политике; смена организационной символики и обрядности.

Следует также отметить, что изменения в поведении могут привести к изменениям в культуре, и наоборот. Однако это происходит не неизбежно или автоматически. Это связано с

той ролью, которую играет в этом процессе «передача» культуры и обоснование поведения. В зависимости от ситуации связь между изменениями в поведении и культуре в ту или другую сторону может обнаружиться в течение периода, измеряемого от нескольких месяцев до нескольких лет. При проведении изменений в культуре организации возникает ряд трудностей. В особенности эти трудности порождаются сопротивлением изменениям культуры. Это становится явно заметным, когда изменения начинают затрагивать глубинное содержание организационной культуры (базовые предложения, верования в ценности). Отмечено, что проведение радикальных и быстрых изменений в содержании организационной культуры происходит с большими трудностями и более болезненно, чем проведение медленных изменений. Аналогичная взаимосвязь обнаруживается при проведении изменений в организациях с сильной или со слабой организационной культурой. В целом степень сопротивления изменениям в культуре организации пропорциональна величине изменений по содержанию, то есть степени их радикальности и силе, преобладающей в организации культуры [3, с. 26-29].

Эти изменения требуются тогда, когда существующая в организации культура не способствует изменению поведения до состояния, необходимого для достижения желательного уровня организационной эффективности. Это становится необходимым при значительных и динамичных корректировках «правил игры», к которым можно отнести следующие: поведение организационной эффективности и морали; основательное изменение миссии организации; усиление международной конкуренции; значительные технологические изменения; важные изменения на рынке; поглощения, слияния, совместные предприятия; быстрый рост организации; переход от «семейного» бизнеса к профессиональному управлению; вступление во внешнеэкономическую деятельность.

Культура помогает людям в организации действовать осмысленно, обеспечивая оправдание их поведению. В организациях, где ценится риск, человек идет на него, зная, что в случае неудачи он не будет наказан и что из неудачи будут извлечены уроки на будущее. Оправдываемые таким образом действия усиливают существующее поведение, особенно когда оно вписывается в ситуацию. Данный процесс способствует изменению самой культуры. И поскольку люди используют культуру для оправдания поведения, то можно изменять культуру через изменение в поведении.

Однако для успеха этого процесса необходимо обеспечить условия, чтобы люди не могли бы оправдывать своё новое поведение «старой» культурой. Управление организационной культурой не является простым делом. Ценностные ориентации должны быть не только заявлены, но и стать неотъемлемой частью внутренней жизни высшего руководства и передаваться на нижние уровни организации во всех своих деталях [4].

Управление культурой является достаточно длительным процессом, он мало похож на быстрый ремонт неисправностей. Базовые предложения, лежащие глубоко в сознании, верованиях и поведении членов организации, невозможно изменить за короткий срок. Данный процесс предусматривает постоянную социализацию новых членов организации, бесконечное выяснение того, во что верят и что ценят в организации, неустанное внимание как к общему абстрактному взгляду на вещи, так и к конкретным деталям быта организации и, наконец, правильного планирования всей этой работы.

По нашему мнению, указанные ниже рекомендации могут помочь руководителям/менеджерам в деятельности по повышению эффективности управления культурой в организации. Так, необходимо:

а) обращать внимание на нематериальные, внешне невоспринимаемые аспекты организационного окружения. Глубоко укоренившиеся в людях предложения и ценностные ориентации могут требовать длительных и трудных изменений в системе и структуре управления, при этом культура – это тот путь, который помогает понять организационное «зазеркалье»;

б) скептически относиться к предложениям, призывающим к быстрой трансплантации или трансформации культур;

в) стараться понять значимость важных организационных символов (название компании, логотип, лозунги);

г) прислушиваться к историям, рассказываемым в организации, анализировать, кто их герои и что эти истории отражают в культуре организации;

д) периодически вводить организационные обряды для передачи с их помощью базовых идеалов и усиления культуры;

е) проводить в жизнь абстрактные идеалы непосредственным и прямым образом в своей повседневной деятельности, поскольку от менеджера требуется понимание того, каких идеалов он должен придерживаться и какими действиями следует передать эти идеалы вниз по уровням организации [5].

Организационная культура представляет набор наиболее важных предложений, ценностей и символов, разделяемых членами организации. Выделяются различные уровни организационной культуры: поверхностный, подповерхностный, глубинный. В зависимости от преобладания элементов того или иного уровня выделяют субъективную и объективную культуру в организации. Первая является основой формирования управленческой культуры или стиля руководства. Корпоративная культура не является монолитом, а состоит из преобладающей культуры, субкультур групп и контркультур, усиливающих или ослабляющих культуру организации в целом. Сила культуры зависит от масштабов и разделяемости основных её атрибутов членами организации, а также от ясности её приоритетов. Развитие организационной культуры предполагает её формирование, поддержание и изменение. Формирование культуры происходит в условиях решения организацией двух важных проблем: внешней адаптации и внутренней интеграции. На формирование культуры в организации оказывает влияние культура общества, внутри которого данная организация функционирует.

Корпоративная культура поддерживается тем, чему уделяется внимание, тем, как оценивается и контролируется деятельность членов организации, способами реагирования на критические ситуации – моделированием ролей и обучением персонала, критериями мотивации, а также критериями в кадровой работе. Соблюдение ритуалов, обрядов и традиций также способствует поддержанию организационной культуры.

Изменение организационной культуры является в определённой мере прямо противоположным действием к её поддержанию. Как изменения в поведении могут привести к изменениям в культуре организации, так и наоборот. Возможны три сочетания изменений в поведении и культуре в организации: изменение культуры без изменения поведения; изменение поведения без изменения культуры; изменение поведения и культуры [6, с. 276-277].

Социальная ответственность напрямую связана с организационной культурой. Общественно значимые вопросы в бизнесе давно стоят в центре внимания общества, а в международном понимании корпоративная социальная ответственность декларируется как добровольный вклад бизнеса в развитие общества в социальной, экономической и экологической сферах, связанный напрямую с основной деятельностью компании и выходящий за рамки определённого законом минимума. Существуют две различные точки зрения на то, как следует вести себя организациям в отношении с их общественной средой, чтобы считаться ответственными.

Согласно одной из них, организация социально ответственна, когда максимально увеличивает прибыль, не нарушая законов и норм государственного регулирования, и с этих позиций организация должна преследовать только экономические цели. Согласно другой точке зрения, организация в дополнение к ответственности экономического характера обязана учитывать человеческие и социальные аспекты воздействия своей деловой активности на работников, потребителей и местные общины, в которых проходит её деятельность, а также вносить определённый практический вклад в решение социальных проблем в целом. Противоположные по своему характеру выводы из того, что следует понимать под концепцией социальной ответственности, порождены спорами о целях организации.

С одной стороны, есть мнение людей, рассматривающих организацию как экономическую целостность, обязанную заботиться только об эффективности использования своих ресурсов. Поступая таким образом, организация выполняет экономическую функцию производства продукции и услуг, необходимых для общества со свободной рыночной экономикой, обеспечивая работой граждан, получая прибыль и давая вознаграждение акционерам. С другой стороны, существует отличающееся мнение, согласно которому организация – это нечто большее, чем просто экономическая целостность. Согласно этой точке зрения, организация является сложной частью окружения, включающего множество составляющих, от которых зависит само существование организации.

К таким составляющим относятся: местные общины, потребители, поставщики, средства информации, группы общественного давления, союзы и объединения, а также работники и держатели акций. Эта многослойная общественная среда может сильно влиять на достижение организацией её целей, поэтому организации приходится уравнивать чисто экономические цели с экономическими и социальными интересами этих составляющих среды. В соответствии с этой точкой зрения, организации несут ответственность перед обществом, в котором функционируют, поэтому должны направлять часть своих ресурсов и усилий по социальным каналам. Социальная ответственность, в отличие от юридической, подразумевает определённый уровень добровольного отклика на социальные проблемы со стороны организации [7, с. 128-130].

Социальная ответственность способна принести максимум пользы обществу и самой организации, если будут соблюдены следующие условия:

- выбор направления социально ответственной работы, которое «логично» вписывается в стратегию организации и не противоречит её ценностям и стилю ведения бизнеса;
- организация готова выделять ресурсы на социально ответственную работу;
- организация знает, как измерять эффективность социально ответственных инициатив и как грамотно использовать свои достижения на этом поприще.

Согласно исследованиям по вопросу отношения к корпоративной социальной ответственности, намечается явный сдвиг в сторону её повышения [8, с. 171-172]. В современных экономических условиях возникла необходимость внимания к таким факторам, как организационная культура (наличие у всех работающих общих целей, их непосредственное участие в выработке путей достижения этих целей, заинтересованность в обеспечении конечных результатов организации и т. п.); различные формы демократизации управления; участие работающих в прибылях, собственности, управлении; стиль руководства и лидерство.

Важнейшей характеристикой социального управления на современном этапе является ориентация на новую группу в организациях – когнитариат, мощь которого основывается на знании и использовании интеллекта. Когнитариат, имеющий доступ к информации и наделённый высокой культурой, не может рассматриваться как один из экономических факторов производства, а трактуется как ключевой ресурс, эффективное использование и наращивание которого становится центральной задачей управления в организации.

Современными социологами и экономистами даётся следующая характеристика новых отношений между организацией и работающими в ней людьми:

- лучшие и самые одарённые люди тянутся к той организации, которая обеспечивает персональный рост;
- управленец – это не просто управляющий, а человек, выполняющий роль судьи, учителя, наставника;
- люди хотят иметь долю в капитале своей компании, и лучшие компании обеспечивают им такую возможность;
- наём работников лучше заменять заключением контрактов с персоналом;
- автократическое управление должно уступить место более демократическим системам.

В 90-е годы XX в. главное внимание стало уделяться человеческому или социальному аспекту управления. Менеджмент направляется на человека, на то, чтобы делать людей способными к совместным действиям, делать их усилия более эффективными. Управление неотделимо от культуры и основано на честности и доверии к людям. Оно формирует коммуникации между людьми и определяет индивидуальный вклад каждого работающего в общий результат; этика в управлении объявляется золотым правилом управления. Этика делового взаимоотношения базируется на уважении интересов не только своей организации, но и партнёров, клиентов и общества в целом. Данное правило распространяется также на конкурентов – запрещается наносить им ущерб приёмами, выходящими за рамки конкурентной борьбы. Этика выступает за получение благ максимальным числом участников рынка и равные возможности доступа к ним.

Основа современной деловой этики – социальный контракт (неформальное соглашение компании и её внешнего окружения о единых нормах поведения) и социальная ответственность организации (максимальное использование её преимуществ и сведение к минимуму недостатков, которые затрагивают как участников бизнеса, так и общество в целом). Деловая

етика затрагивает не только проблему социально ответственного поведения, но и широкий диапазон поведенческих стандартов для всех сотрудников организации. Более того, она исследует как цели, так и средства, используемые для их достижения.

Стараясь улучшить этический климат, организации предпринимают самые разные шаги: составляют морально-этические кодексы, создают комитеты по этике, занимаются социальным аудитом и проводят тренинги и деловые игры по вопросам этики. В морально-этических кодексах описывается система общих ценностей и правил этики, которых должны придерживаться работники организации. Их цель – создать позитивный морально-этический климат и дать рекомендации, помогающие людям принимать этические решения. В этих кодексах организации обычно запрещаются такие поступки и действия, как взяточничество, вымогательство, конфликты интересов, фальсификация отчётности, нарушение законов, мошенничество, разглашение секретов фирмы, использование внутренней информации против интересов организации и т. д.

Этика бизнеса в последнее время начинает претерпевать существенные метаморфозы. Это связано с серьёзной переоценкой ценностей, с осознанием того, что проблемы настоящего и будущего нельзя решать с помощью рекомендаций прошлого. Особое, приоритетное значение этика бизнеса имеет в управлении. Управление деятельностью людей требует исключительно высокого искусства, широкого спектра используемых методов и приёмов, управленческих и предпринимательских навыков.

Руководитель – это, прежде всего, лидер, способный влиять на коллектив организации, побуждать его эффективно работать для достижения поставленных целей. Успех любого руководителя зависит от его личных качеств и стиля его деятельности, от его манеры поведения по отношению к подчинённым, от его способности оказывать на них своё воздействие. Руководить – это также искусство влиять на людей, вдохновлять их на то, чтобы они по своей воле стремились к достижению общих целей. Элементами этого искусства являются: постоянное совершенствование самого лидера, умение поставить себя на место подчинённых, знание собственных достоинств и недостатков, умение анализировать ситуацию, предвидеть последствия своего воздействия на других до начала действий, способность вселять в людей уверенность.

Способность эффективно управлять людьми, соблюдать этические требования основывается на таких факторах, как: способность управлять собой; чёткие личные цели; упор на постоянный личный рост; умение решать проблемы; изобретательность и способность к инновациям; высокая способность воздействия на окружающих; знание современных управленческих подходов; способность руководить людьми; умение обучать и развивать подчинённых; умение формировать и развивать эффективные рабочие группы. От эффективности работы руководителя напрямую зависит эффективность работы самой организации [9, с. 408-422].

Важным показателем высокого нравственного уровня решения деловых проблем является имидж компании. Он является своего рода олицетворением этического капитала компании. В компаниях с положительным имиджем универсальная этика относится к нормам поведения, которые являются обязательными для всех людей, независимо от их профессиональной принадлежности или социальных функций. Этические ценности, в которых выражаются представления человека о добре и зле, о справедливости и несправедливости входят в более обширную нормативную систему – мировоззрение человека. Создавая здоровую атмосферу, поддерживая дух товарищества и взаимопонимания между коллегами, руководство может управлять уровнем нравственного сознания в организации.

Важное значение приобретают также проблемы поддержки изменения со стороны персонала организации из-за того, что он может находиться под давлением внешних обстоятельств: нестабильность в обществе, инфляция, переманивание конкурентами лучших специалистов путём более привлекательной мотивации, попадания в различного рода зависимости – материальные, финансовые, политические, информационные и др. В каждой организации формируется своя «философия» управления, отражающая уровень управленческой этики и культуры. Если сегодня в центре внимания менеджмента находится человек, его личное достоинство, признание заслуг, максимальное использование его потенциала, то такое управление можно назвать самым современным, нравственным, этически корректным.

Выводы. Изменение ценностных ориентиров привнесло радикальные изменения в этику бизнеса, в теорию и практику менеджмента. Значение этики, соблюдения этических норм и представлений резко возросло. Во многом это связано с особенностями состояния сегодняшней мировой экономики. Управление деятельностью людей требует исключительно высокого искусства, широкого арсенала используемых приёмов и методов, управленческих и предпринимательских навыков. Гуманистический подход к управлению коллективом организации подразумевает создание таких условий труда, которые позволили бы снизить степень отчуждения работника от его трудовой деятельности. Результативность (эффективность) труда во многом зависит и от уровня мотивации работников, степени учёта их интересов, доброжелательного к ним отношения и т. д. Такая тенденция в управлении организациями уже начинает приносить свои реальные положительные результаты.

Список использованных источников

1. Котлер Ф. Маркетинг Менеджмент: 2-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.
2. Баюра Д. А. Система корпоративного управления: состояние и перспективы развития: монография / Д. А. Баюра. – М.: Вид.-полиграф. Центр «Киевский университет», 2009. – 288 с.
3. Лазоренко О. В. Базовая информация по корпоративной социальной ответственности / Кол. автор.: Лазоренко О. В., Кольшко Р. А. и др. – М.: Изд-во «Энергия», 2008. – 96 с.
4. Воробей В. Соціальна відповідальність бізнесу. Українські реалії та перспективи [Електронний ресурс] / В. Воробей, І. Журовська // Режим доступу: <http://www.svb.org.ua/sites/default/files/ksv-2005-2010-analitychnyy-zvit.pdf>
5. Мельник С. В. Пути стимулирования социальной ответственности отечественного бизнеса [Электронный ресурс] / С. В. Мельник, Т. А. Тресвятский, Л. В. Будённая. – Режим доступа: www.lir.lg.ua/shlahi.doc
6. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент: Учебник. – М.: Гардарики, 2002. – 528с.
7. Карташова Л. В., Никонова Т. В., Соломанидина Т. О. Организационное поведение: учебник. – М.: Инфра-М, 2008. – 220 с.
8. Петрунин Ю. Ю., Борисов В. К. Этика бизнеса: учебник. – М.: Дело, 2004. – 400 с.
9. Аксененко Ю. Н. и др. Социология и психология управления: учебное пособие. – Р/н/Д.: Феникс, 2001. – 512 с.

УДК 658.155.4:622.012.2

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ВЫЯВЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СКРЫТЫХ РЕЗЕРВОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ПЫЛЬКО Е. А.,
аспирант Донецкого государственного
университета управления

В статье обосновано, что предприятия угольной промышленности нуждаются в поддержке, которую государство на данный момент не может оказать в полном объёме. Однако существует способ самостоятельного улучшения своей деятельности с помощью использования скрытых резервов. Для этого, в первую очередь, необходимо разработать концептуальные основы выявления и использования скрытых резервов на предприятиях угольной промышленности.

Ключевые слова: скрытые резервы; угольная промышленность; задачи; принципы; реструктуризация.

У статті обґрунтовано, що підприємства вугільної промисловості потребують підтримки, яку держава на сьогодні не може надати в повному

обсязі. Однак, існує спосіб самостійного поліпшення своєї діяльності за допомогою використання прихованих резервів. Для цього, в першу чергу, необхідно розробити концептуальні засади виявлення і використання прихованих резервів на підприємствах вугільної промисловості.

Ключові слова: приховані резерви; вугільна промисловість; завдання; принципи; реструктуризація.

In the article proved that the coal industry in need of support, which the state currently cannot provide in full. However, there is a method of self-improvement of its activities through the use of hidden reserves. To do this, first of all, it is necessary to develop a conceptual basis of the identification and use of hidden reserves in the coal industry.

Keywords: hidden reserves; the coal industry; objectives; principles; restructuring.

Постановка проблеми. Существующая в Донецком регионе ресурсная база угля имеет большую ценность и, при условии эффективного завершения программы реструктуризации отрасли, способна обеспечить энергетические потребности государства. В то же время, очевидно, что в течение длительного периода времени управление этой ресурсной базой и её использование были неудовлетворительными, что привело к упадку угольной промышленности и созданию представления о ней как о такой, что не может работать на коммерчески жизнеспособной основе и требует постоянного субсидирования. Угольной отрасли необходимы новые пути выхода на положительные результаты работы, а, в частности, необходимо определение основных задач, принципов и этапов использования скрытых ресурсов.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемами угольной промышленности занимались многие учёные: Шевчук Н. А., Вовк О. О. проанализировали пути реструктуризации угольных предприятий [1], Борисенко О. В., Шилова О. Ю. исследовали непосредственно реструктуризацию угольной промышленности Донецкой области [4], Астахов А. С. предложил пути решения существующих проблем, исследуя опыт и уроки реструктуризации угольной отрасли России [3]. Энергетическая безопасность государства зависит от эффективности работы угольной промышленности, поэтому стратегии социально-экономического развития угледобывающих регионов разрабатываются с учётом необходимости реструктуризации угольных предприятий.

Актуальность. Проблемы предприятий угольной промышленности могут быть решены без привлечения дополнительных средств извне. Разработка концептуальных основ выявления и использования скрытых резервов является основой для дальнейшего получения положительного экономического эффекта в угольной промышленности.

Цель статьи. Определение основных задач, принципов и этапов выявления и использования скрытых резервов на предприятиях угольной промышленности в процессе реструктуризации.

Изложение основного материала исследования. Целью выявления и использования скрытых резервов является получение экономического эффекта на предприятиях угольной промышленности без привлечения дополнительных инвестиций и государственных дотаций.

Реструктуризация угольной промышленности может происходить по следующим сценариям [1]:

1) максимальное сохранение и наращивание существующего производственного потенциала отрасли в условиях проведения технологического обновления производства, значительного увеличения объёмов инвестиционных ресурсов, повышение эффективности государственного управления, оставляя предприятия преимущественно в государственной собственности;

2) активизация реструктуризации отрасли, формирование и содействие развитию только перспективной группы шахт – инвестиционно привлекательных, потенциально рентабельных, которые удовлетворяют потребность экономики в угле в объёмах, способных выработать рентабельные предприятия и приватизация таких предприятий в перспективе;

3) активизация разгосударствления и приватизация шахт независимо от их нынешнего финансово-экономического состояния с последующим предоставлением государственной поддержки угледобывающим предприятиям независимо от форм собственности по

объективным условиями хозяйствования (в зависимости от степени сложности горно-геологических условий);

4) изменение отношений собственности, создание условий для привлечения эффективного собственника и негосударственных инвестиций, сохранение существующего производственного потенциала, его технического обновления, постепенной реструктуризации и совершенствование структуры шахтного фонда.

Первый сценарий построен на принципе максимизации объёмов добычи собственного угля и направлен на усиление энергетической безопасности государства. Он требует значительных средств как для развития предприятий, так и для постоянной государственной поддержки неперспективных шахт, предусматривает усиление государственного влияния на развитие отрасли и является определённым отходом от рыночных принципов.

Второй сценарий основывается на отказе в перспективе от государственной поддержки отрасли, построенный на приоритете чисто рыночных принципов, согласно которым в эксплуатации должны остаться только шахты, способные обеспечить финансирование своей работы и дальнейшего развития. Реализация его приведёт к значительному сокращению количества угледобывающих предприятий и уменьшению объёмов добычи угля, может иметь тяжёлые экологические и социальные последствия массового закрытия шахт.

На первом этапе он также требует огромных государственных средств как для технологического обновления производства на перспективных шахтах, так и для досрочного закрытия и ликвидации неперспективных шахт, кроме того, будут необходимы значительные валютные ресурсы для импорта дополнительного компенсирующего количества энергоносителей вместо объёмов угля, которые могли бы добыть досрочно закрыты шахты.

Третий сценарий имеет целью как можно скорее сократить государственную поддержку угольной отрасли и привлечь частные инвестиции для развития отрасли. Он связан с большими рисками относительно перспектив развития средне- и маломощных шахт, так как они для обеспечения работы на рентабельном уровне потребуют не только значительных инвестиций, но и чрезвычайно высокого уровня менеджмента. Эти риски могут привести к упадку угледобывающих предприятий, уменьшению объёмов добычи угля и усилению угроз энергетической безопасности государства.

Четвёртый сценарий основывается на сочетании требований энергетической безопасности государства и принципов рыночной экономики, предусматривает эволюционное реформирование отношений собственности и обеспечение функционирования угледобывающих предприятий различных форм собственности, обеспечение на этой основе экономически оправданного сохранения существующего производственного потенциала в условиях скорейшего его технического обновления, постепенной реструктуризации и совершенствования структуры шахтного фонда.

Любой вариант требует значительных дополнительных финансовых вложений для реструктуризации и непосредственно технического обновления или ликвидации шахт. Однако наиболее приемлемым для практической реализации является четвёртый вариант, потому что он учитывает опыт реформирования угольной промышленности в различных странах мира, адаптированный к нынешним экономическим, экологическим и социальным условиям и требованиям обеспечения энергетической безопасности. Реализация данного сценария реструктуризации в комплексе с использованием высвобождающихся скрытых резервов даст положительные результаты при минимальных затратах. Неотрывно от процесса реструктуризации внедряется система стратегического планирования развития отрасли, которая предусматривает:

- определение на основе технико-экономического обоснования наиболее эффективных предприятий, на которых будет сконцентрировано основные ресурсы развития (материально-технические, финансовые и трудовые);

- определение объёма инвестиций, которые можно использовать для развития отрасли, группировка шахт по критериям целесообразности и ожидаемой эффективности инвестирования;

- разработка и осуществление комплекса действенных мер, направленных на обеспечение достижения оптимальных параметров горного хозяйства каждой действующей шахты с необходимой концентрацией горных работ.

Существуют также городские стратегии развития, согласованные с государственными, но включающие более конкретное описание запланированных действий при всех возможных сценариях развития. Рациональная стратегия города Донецка в области угольной промышленности выражается в создании инвестиционных компаний, взаимодействующих с угледобывающими и углеперерабатывающими предприятиями по внедрению инновационных энергетических технологий [2]. Согласно региональной стратегии возможны такие варианты развития угольной промышленности Донецкой области: инерционный и активный.

Согласно инерционному сценарию, исходящему из существующих объемов финансирования угледобывающих предприятий, можно предположить постепенное закрытие в рассматриваемом периоде (до 2020 года) 9 шахт и поддержание на достигнутом уровне 9 шахт.

В отличие от инерционного, активный сценарий предполагает крупные капиталовложения – порядка 230-240 млн. грн. бюджетных и собственных средств предприятий в год. Это даст возможность модернизировать основные фонды предприятий и нарастить объемы добычи угля, сохранить рабочие места. При этом не исключается ликвидация восьми глубококубыточных шахт.

Стратегия развития угледобычи должна предусматривать возможность использования преимуществ, полученных от существования в городской черте угольных шахт: диверсифицировать их деятельности, развивать новые топливные технологии, производить объединения шахт с их непосредственными заводами-потребителями и научно-исследовательскими центрами. Основной задачей реструктуризации угольной промышленности является системное решение комплекса взаимосвязанных технологических, организационно-управленческих, социальных, финансово-экономических и экологических проблем, преодоление кризиса и эффективное развитие отрасли как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде [3].

В соответствии с основной задачей реструктуризации можно выделить задачи, которые возможно решить с помощью использования выявленных скрытых резервов реструктуризации: технологическая; социальная; финансово-экономическая. Таким образом, выявление и использование скрытых резервов реструктуризации угольной промышленности является одним из способов решения комплекса взаимосвязанных проблем, а также улучшения работы отрасли в целом путём наименьших затрат.

Исходя из поставленных перед скрытыми резервами задач, можно выделить следующие пути их решения:

- замена устаревшего оборудования на новое, более эффективное, с максимальным использованием или реализацией в другие отрасли демонтированного;
- перераспределение специалистов из расформированных подразделений по другим отраслям по схожим специальностям без переквалификации;
- эффективное использование высвободившихся материальных резервов: здания и сооружения, оборудование и инвентарь, земельные ресурсы.

Для обеспечения процесса реструктуризации донецких шахт необходимо дальнейшее усовершенствование механизма государственной поддержки и развития угольной отрасли в соответствии с такими принципами [4]:

- чёткость критериев предоставления государственной поддержки конкретным шахтам. Размер такого финансирования должен быть обоснованным. Для достижения этой цели необходимо разработать кодификацию условий государственной поддержки и обеспечить обоснованность принятия соответствующих решений;
- усиление целевого характера поддержки. Средства должны направляться на решение определенных задач, подлежащих; количественной оценке в соответствии с общеэкономической стратегией развития отрасли. Временной интервал должен быть чётко определён и отвечать разработанным стратегическим планам развития шахты;
- внедрение конкурсных процедур в сферу распределения средств, в первую очередь, в сферу государственного инвестирования;
- обеспечение принципа «прозрачности» как при вынесении решений о предоставлении господдержки, так и при контроле над её использованием.

К принципам, на которых будут использоваться скрытые резервы, следует отнести:

- целенаправленность. Важно, что скрытые резервы каждого угольного предприятия необходимо использовать в целях улучшения работы данного предприятия или угольной отрасли в целом;
- экономичность. Минимальное привлечение средств для выявления и использования скрытых резервов;
- системность, то есть использование ряда выявленных скрытых резервов для осуществления одной поставленной цели с разных сторон, а не распыление их на мелкие, незначительные нужды предприятия;
- эффективность. Получение материального или социального эффекта от использования скрытых резервов;
- целесообразность. Усилия, потраченные на выявление и использование скрытых резервов, не должны превышать ожидаемый результат.

Согласно с выделенными принципами, можно обозначить основные этапы выявления и использования скрытых резервов на предприятиях угольной промышленности для получения экономического эффекта:

I. Разработка законодательства. Данный этап должен предусматривать чёткое определение в законодательстве понятия «скрытые резервы», их классификацию, а также значение их использования для угольных предприятий.

II. Разработка и принятие программ развития угольной отрасли. Отраслевая программа должна включать пошаговое руководство по выявлению скрытых резервов на угольных предприятиях и их целенаправленному использованию в определённые сроки в строго указанных, нуждающихся в поддержке направлениях работы угольных предприятий. Конкретное описание нынешнего состояния угольной промышленности и подтверждённые расчетами обоснованные прогнозные данные, которые планируется достичь с помощью использования скрытых резервов.

III. Распределение обязанностей. Назначение ответственных служб, государственных структур, организаций, отдельных лиц – специалистов отрасли, которые будут планировать, реализовывать и контролировать выполнение программ по выявлению и использованию скрытых резервов.

IV. Детальный анализ отрасли на наличие различных скрытых резервов на угольных предприятиях, их объёмы и пригодность к дальнейшему использованию как по назначению на других объектах, так и в других направлениях. Выделение всех возможных направлений использования.

V. Определить, какие конкретные предприятия угольной промышленности в каких ресурсах нуждаются и в каком объёме, а также какие другие отрасли нуждаются в специалистах данного профиля, возможно ли использование в них выявленных скрытых резервов для получения прибыли угольными предприятиями, которые их предоставят.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Чтобы использовать все потенциальные возможности отрасли и обеспечить её устойчивое функционирование, а также чтобы снять с бюджета бремя, которым является угольная промышленность, с целью высвобождения ресурсов для поддержки других национальных приоритетов, необходимо обеспечить реструктуризацию за счёт имеющихся внутренних резервов предприятий без помощи государства.

В сложившихся условиях это возможно с помощью использования скрытых резервов угольной промышленности, высвобождающихся в процессе реструктуризации. Базируясь на опыте проведения реструктуризации, поставлены задачи скрытых резервов, определены основные этапы их выявления и использования, а также установлены принципы, на которых будут использоваться скрытые резервы. В дальнейшем по данной проблеме необходимо разработать законодательную базу, программу развития отрасли с пошаговыми рекомендациями, а также сделать детальный анализ нынешнего состояния предприятий угольной промышленности для дальнейшего выявления и использования скрытых резервов.

Список использованных источников

1. Шевчук Н. А., Вовк О. О. Аналіз шляхів реструктуризації вугільних підприємств України // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – К.: НТУУ «КПІ», 2009. – Вип. 6 – С. 163-166.

2. Стратегия социально-экономического развития города Донецка на период до 2020 года / А. А. Лукьянченко, Г. А. Гришин, А. И. Амоша и др.: Монография / НАН Украины. Ин-т экономики промышленности; Донецкий городской совет. – Донецк, 2008. – 308 с.

3. Астахов. А. С. Опыт и уроки реструктуризации угольной отрасли России. Экономическая наука современной России // Актуальные проблемы экономической теории. – № 1/2001. – С. 59-73.

4. Борисейко О. В. Реструктуризация угольной промышленности Донецкой области [Электронный ресурс] / О. В. Борисейко, О. Ю. Шилова // Донбас-2020: наука і техніка – виробництво: матеріали III наук.-практ. конф., м. Донецьк, 30-31 травня 2006 р. – Донецьк, 2006. – С. 73-77.

УДК: 351.851:37 (477)

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ Е-ОСВІТОЮ ТА ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ В СУЧАСНОМУ УКРАЇНСЬКОМУ СУСПІЛЬСТВІ

СЕРГІНА Т. О.,
викл. кафедри іноземних мов
Донецького державного
університету управління

У статті розглянуто державну політику щодо удосконалення механізмів управління е-освітою та формування інформаційної культури в сучасному українському суспільстві.

Ключові слова: механізми державного управління, е-освіта, інформаційна культура.

В статье рассмотрена государственная политика усовершенствования механизмов управления е-образованием и формирования информационной культуры в современном украинском обществе.

Ключевые слова: механизмы государственного управления, е-образование, информационная культура.

The state policy in the sphere of improvement of e-education management mechanisms and informational culture forming in the modern Ukrainian society is considered in the given article.

Keywords: mechanisms of public administration, e-education, information culture.

Постановка проблеми в загальному виді. Початок третього тисячоліття для України ознаменувався змінами в усіх сферах соціального, економічного та політичного життя суспільства і держави, пов'язаних з переходом до інформаційного суспільства. Це ставить нові завдання перед освітньою системою країни, яка як стратегічний ресурс соціально-економічного і культурного розвитку, поліпшення добробуту людей, забезпечення національних інтересів, зміцнення авторитету і конкурентоспроможності держави на міжнародній арені, вимагає надання кожній людині можливості для здобуття знань, умінь і навичок з використанням ІКТ під час навчання, виховання та професійної підготовки і створення умов для забезпечення комп'ютерної та інформаційної грамотності усіх верств населення. Отже, зростає потреба у розробці та реалізації в Україні такого напрямку як електронна освіта (е-освіта), яка поступово вибудовується як спеціальна мережа та масив відповідних технологій. Державне управління освітньою галуззю передбачає створення необхідних нормативно-правових, організаційних та інших умов для таких нововведень як електронна освіта, таким чином сприяння розвитку е-освіти та інформаційної культури населення в Україні розглядається нами як важливе завдання державної влади, що потребує розвитку відповідних механізмів державного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку інформаційного суспільства, впровадження інформаційно-комунікаційних технологій в сферу освіти та формування інформаційної культури розкривають в своїх дослідженнях такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як М. Дітковська, М. Кастельс, І. Клименко, Б. Колесников, О. Крюков, К. Линьов, О. Орлов, Дж. Андерле, Д. П. Джонстон, К. Дойч, С. Норман та інші. Ця тема має надзвичайно широкий резонанс і дискутується в різних галузях науки, що актуалізує її дослідження в науці державного управління, оскільки лише ефективна державна політика та механізми її реалізації спроможні створити умови для побудови в Україні повноцінного інформаційного суспільства.

Метою статті є дослідження державної політики з питань удосконалення механізмів управління е-освітою та формування інформаційної культури в сучасному українському суспільстві.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи важливість розбудови в Україні інформаційного суспільства перед органами державного управління стоїть завдання, перш за все, розробки національних стратегій для забезпечення повномасштабної інтеграції ІКТ у сферу освіти і професійної підготовки на всіх рівнях, у тому числі в розробку навчальних програм, підготовку викладачів, управління установами, сприяння розвитку навчання протягом усього життя на національному, регіональному і міжнародному рівнях. Одним з прикладів такої стратегії є Стратегія розвитку інформаційного суспільства в Україні, якою, зокрема, передбачено розвиток е-освіти для забезпечення навчання, виховання, професійної підготовки людини для роботи в інформаційному суспільстві [2]. На рівні Міністерства освіти і науки України запропоновано Концепцію розвитку електронної освіти [1].

Як Стратегією, так і іншими програмними документами щодо розвитку електронної освіти в Україні передбачені пріоритетні заходи, що спрямовані на реалізацію державної політики у зазначеній сфері, здійснення яких, зокрема, забезпечить удосконалення навчально-виховного процесу, доступність та ефективність освіти, підготовку молодого покоління до життєдіяльності в інформаційному суспільстві, створить умови для приведення рівня і якості освітнього потенціалу у відповідність з вимогами кадрового забезпечення інноваційного розвитку України, а саме:

- забезпечення поступової інформатизації системи освіти, спрямованої на задоволення освітніх інформаційних і комунікаційних потреб учасників навчально-виховного процесу;
- формування та впровадження інформаційного освітнього середовища в системі загальної середньої, позашкільної, професійно-технічної, вищої та післядипломної освіти;
- розроблення індивідуальних модульних навчальних програм різних рівнів складності залежно від конкретних потреб, а також випуск електронних підручників та енциклопедій;
- створення інформаційної системи підтримки освітнього процесу, системи інформаційно-аналітичного забезпечення у сфері управління навчальними закладами, інформаційно-технологічного забезпечення моніторингу освіти;
- забезпечення у повному обсязі навчальних закладів комп'ютерними комплексами та мультимедійним обладнанням;
- розвиток мережі електронних бібліотек на всіх освітніх рівнях;
- створення системи дистанційного навчання, у тому числі для осіб з обмеженими можливостями та дітей, які перебувають на довготривалому лікуванні, та забезпечення на їх основі ефективного впровадження і використання інформаційно-комунікаційних технологій на всіх освітніх рівнях усіх форм навчання;
- забезпечення навчально-виховного процесу засобами інформаційно-комунікаційних технологій, а також доступу навчальних закладів до світових інформаційних ресурсів;
- створення відкритої мережі освітніх ресурсів;
- створення національного науково-освітнього простору, який ґрунтуватиметься на об'єднанні різних національних багатопільових інформаційно-комунікаційних систем;
- розроблення методологічного забезпечення у частині використання комп'ютерних мультимедійних технологій у процесі викладання предметів та дисциплін;
- удосконалення навчальних планів, відкриття нових спеціальностей з новітніх інформаційно-комунікаційних технологій, втілення принципу «освіта протягом усього життя»;

- забезпечення вільного доступу до засобів інформаційно-комунікаційних технологій та інформаційних ресурсів, особливо у сільській місцевості та важкодоступних населених пунктах;

- підвищення рівня комп'ютерної грамотності населення, зокрема пенсіонерів, малозабезпечених осіб та осіб, що потребують соціальної допомоги та реабілітації;

- створення умов для оволодіння протягом найближчих п'яти років усіма випускниками шкіл комп'ютерною грамотністю;

- забезпечення всіх навчальних закладів ширококутовим доступом до міжнародних науково-освітніх мереж та Інтернету [2].

Для реалізації цих напрямів вважаємо необхідним, перш за все, виділення відповідного фінансування на оновлення комп'ютерної техніки, створення електронних ресурсів, електронних бібліотек тощо. Ці витрати необхідно передбачати в бюджетах всіх рівнів, адже питання охоплення населення електронною освітою стосується як державних, так і регіональних, місцевих органів влади.

За результатами міжнародних досліджень рейтинги України за окремими індексами, що стосуються впровадження інформаційно-комунікаційних технологій, становлять:

- глобальний індекс конкурентоспроможності 2011-2012 (WEF Global Competitiveness Index) – 82 місце із 142 держав;

- індекс технологічної готовності 2011-2012 (WEF Technological Readiness Index) – 82 місце із 142 держав;

- індекс мережевої готовності 2011-2012 (WEF Networked Readiness Index) – 75 місце із 142 держав;

- готовність уряду (Government readiness) – 122 місце із 138 держав;

- використання урядом інформаційно-комунікаційних технологій (Government usage) – 75 місце із 138 держав;

- рейтинг за електронною готовністю 2010 (EIU eReadiness Ranking) – 64 місце із 70 держав;

- індекс електронного уряду ООН 2012 (UN e-Government Index) – 68 місце із 193 держав.

Отже, ці низькі рейтинги готовності України до інформаційного суспільства свідчать, що без активної політики щодо впровадження інформаційно-комунікаційних технологій в підготовку висококваліфікованих кадрів підвищення українських рейтингів та покращення ситуації у розвитку інформаційного середовища є неможливим. Таким чином, органам державного управління необхідно приймати комплексні рішення, коли на основі відповідного законодавства, належного фінансування здійснюються також необхідні організаційні заходи.

Мова йде про формування сучасної національної інформаційної політики і концентрації ресурсів держави на пріоритетних завданнях розвитку інформаційного суспільства, зокрема це стосується створення національної інформаційно-комунікаційної інфраструктури в галузі освіти та її інтеграція до світової освітньої інфраструктури, доступ учасників навчального процесу до цифрових освітніх ресурсів. Серед нагальних питань, які потребують вирішення, виділимо необхідність створення державних стандартів електронної освіти, національної системи індикаторів (параметрів) оцінювання стану електронної освіти, підготовка педагогічних кадрів до розробки електронних навчальних дисциплін, методології застосування такої форми викладання.

Одним з організаційних напрямів слід визнати довго обговорюваний у суспільстві процес переходу на електронний документообіг, питання надання електронних освітніх послуг, підвищення якості існуючих цифрових освітніх ресурсів. Одним із важливих напрямів діяльності органів державної влади є забезпечення вільного доступу до інформації і знань, що розширює можливості отримання різних форм освіти громадянами країни [2].

Що стосується інформаційної культури, її можна розглядати як складне та багатозначне поняття, яке пронизує усі сфери людської діяльності та всі сторони розвитку особистості. Вона сприяє усвідомленню людиною свого місця та ролі в оточуючому світі, всебічному та гармонійному розвитку в умовах становлення інформаційного суспільства. Критерій інформаційної культури сучасної людини – уміння адекватно формулювати свою потребу в інформації, переробляти її, відбирати, оцінювати, створювати якісно нову, тому процес формування інформаційної культури в процесі освіти потребує диференційованого підходу,

підбору методик і програм навчання з урахуванням їх професійної спеціалізації, рівня інформаційних потреб та інформаційної підготовки, наявних навичок володіння комп'ютерною технікою. Насамперед потрібно вирішити, щонайменше, такі завдання:

- спланувати і забезпечити умови навчання, направлені на максимальну мобілізацію індивідуальних можливостей і ресурсів у межах самостійної роботи;

- організувати процес навчання так, щоб розвивалися не тільки практичні навички у сфері інформатики і програмування, а й певний світогляд, творчий потенціал, який дасть змогу з мінімальними затратами реалізувати доступ до потрібних інформаційних ресурсів, самостійно адаптуватися до дійсності інформаційного суспільства, яка характеризується появою нових парадигм, інструментальних засобів.

ІКТ дозволяють створити навчальне середовище, стимулюючи активність і самостійність навчатися, що надає великі можливості у виборі джерела інформації, необхідної в освітньому процесі. Це може бути базова інформація, розміщена на веб-сторінці, серверах, у мережі, коли оперативна інформація, систематично пересилається замовнику по електронній пошті відповідно до вибраного списку розсилки, різноманітні бази даних провідних бібліотек, інформаційних, наукових і навчальних центрів, музеїв, інформація про компакт-диски, поширювані через інтернет-крамниці тощо.

Вважаємо, що інформаційна культура – це новий, інтелектуально-інформаційний спосіб організації і розвитку професійної діяльності особистості та її соціальних і професійних якостей, який передбачає у своєму складі декілька важливих компонентів: *інформаційний світогляд, інформаційний стиль мислення, володіння інформаційними технологіями та їх застосування на практиці.*

Інформаційний світогляд – це система поглядів на природу і суспільство, сформована на основі отримання та переробки певної інформації, виокремлення з інформаційного потоку та аналізу найбільш важливих фактів, знання законів поширення інформації в матеріальному світі та знання ролі інформації в процесі мислення, поведінки, діяльності особистостей.

Інформаційний стиль мислення – це вміння бачити проблему цілісно, системно, з усіма причинами, що її викликали, та їх наслідками; вміння пов'язувати окремі, навіть різнорідні факти; вміння орієнтуватися в швидкоплинній інформаційній ситуації і правильно оцінювати обстановку з точки зору раціональних, естетичних і морально-етичних критеріїв; вміння адекватно реагувати на інформацію, що надходить.

Розвиток е-освіти та інформаційної культури тісно пов'язаний з розвитком науки та інновацій, які дають можливість прискорити розвиток національної системи цифрової науково-технічної інформації, забезпечивши при цьому створення цифрових ресурсів та електронних баз даних наукової та науково-технічної інформації; надати доступ до іноземних цифрових ресурсів та електронних світових баз даних наукової та науково-технічної інформації [1].

Висновки. Таким чином, впровадження електронної освіти є складним багатовекторним процесом, що потребує значних матеріальних, інтелектуальних і фінансових ресурсів та вимагає вирішення комплексу правових, організаційних, технологічних, методологічних та інших проблем з боку органів державного управління. Це передбачає виконання існуючих нормативних та програмних документів з питань електронної освіти та формування нової національної інформаційної політики у цій галузі, яка має стати пріоритетним напрямом розвитку держави.

Список використаних джерел

1. Концептуальні засади розвитку електронної освіти в Україні: обговорюємо проект. – Режим доступу: <http://www.pon.org.ua>

2. Стратегія розвитку інформаційного суспільства в Україні. Схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 травня 2013 р. № 386-р. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

«МЕНЕДЖЕР. ВІСНИК ДонДУУ»

Вимоги до авторських рукописів

1. Для публікації в журналі приймаються роботи, які раніше не публікувалися, в сфері економіки, менеджменту, маркетингу, фінансів, біржової та банківської справи, підприємництва, екології, проблем діяльності фірм на міжнародному ринку, державного управління, проблем управління містом, регіоном, районом, методики і практики підготовки фахівців.

2. У представленій для публікації статті повинні міститися результати аналізу, узагальнення конкретних матеріалів з позицій автора і з урахуванням вимог ВАК.

3. Рукописи подаються в 1-му примірнику (російською, українською або англійською мовою), надрукованих кеглем 14 Times New Roman з одного боку аркуша формату А-4 через 1,0 інтервал. Поля на сторінці з усіх боків повинні складати 2,5 см. Мінімальний обсяг статті – 8 сторінок.

4. Використання символу дефіса (-) для перенесення слів заборонено. У разі необхідності слід використовувати символ м'якого переносу (Alt-0172).

5. Рукопис починається з індексу УДК у верхньому лівому кутку сторінки. Текст повинен відповідати структурній схемі: назва, прізвище та ініціали авторів, науковий ступінь, вчене звання, місце роботи, посада, анотація; текст статті: постановка проблеми, актуальність досліджуваної проблеми, виклад основного матеріалу дослідження, висновки. Всі значення фізичних величин подаються в системі СІ. Для текстового матеріалу використовується даний час (за винятком звернення до попередніх статей).

6. Рисунки і таблиці оформлюються відповідно до ГОСТ Р 7.0.7-2009. Кожен рисунок повинен бути підписаний (під рисунком), а таблиця – мати назву (над таблицею посередині рядка). Всі рисунки і таблиці повинні бути пронумеровані арабськими цифрами. Для створення рисунків і таблиць слід використовувати стандартний набір програм Microsoft Office. Ілюстративний матеріал, виконаний за допомогою інших програм, бажано подавати в векторних формах WMF, EPS або растровому – TIFF (графіки – чорно-білі, 600 dpi; фотографії – з відтінком сірого, 150 dpi).

Використання вставлених об'єктів повинно бути погоджено з редакцією журналу. Математичні формули виконуються за допомогою стандартного редактора формул Microsoft Equation 3.0 (або сумісного) з використанням стандартів набору (дотримання стилю і відносного розміру компонентів формул).

7. Перелік літературних джерел (список літератури) дається загальним списком в кінці рукопису і повинен бути складений в черговості посилань в тексті (*а не за алфавітним порядком!*) мовою оригіналу відповідно до чинного ГОСТ. Посилання на джерело дається в квадратних дужках, конкретні сторінки вказуються в цих квадратних дужках через кому і в списку літератури, наприклад: [1, с. 35]. Якщо посилання дається відразу на два-три і т. д. джерела без вказівки конкретних сторінок, то перелічені джерела повинні відділятися один від одного крапкою з комою і посилання повинно виглядати наступним чином: [1; 3; 5].

8. Рукопис статті включає повідомлення про автора/авторів, внутрішню рецензію з підписом рецензента (кандидата/доктора наук) і печаткою; для аспірантів і здобувачів обов'язково надання відгуку наукового керівника.

9. До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди авторів.

10. Остаточне рішення про публікацію приймає Редакційна колегія.

11. Рукописи не повертаються.

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

«МЕНЕДЖЕР. ВІСНИК ДонДУУ»

Запрошуємо до співробітництва

Донецький державний університет управління видає періодичний науковий журнал «Менеджер. Вісник ДонДУУ».

Журнал покликаний стати сполучною ланкою між науковими колами, управлінською ланкою і вищою школою. Теоретичне обґрунтування подальшого розвитку регіону в нових соціально-економічних умовах, напрацювань досвіду в сфері управління виробничими структурами для спільного вирішення виникаючих проблем, підготовка в рамках вищої школи фахівців перспективних професій, перш за все, менеджменту і маркетингу – все це знаходить своє віддзеркалення на сторінках видання, сприяє розвитку фундаментальних і прикладних досліджень в економіці, творчого пошуку науковців, аспірантів і студентів, широкого поширення досвіду науково-педагогічної діяльності, розширенню ділових зв'язків підприємств з науковими установами та навчальними закладами, підготовці кваліфікованих кадрів сучасної формації.

Рубрики журналу «Менеджер. Вісник ДонДУУ»

- Соціально-економічні проблеми державного управління
- Механізми державного управління
- Місцеве самоврядування
- Стратегія і тактика діяльності підприємства в ринкових умовах
- Проблеми фінансово-кредитної та банківської системи
- Підприємництво, менеджмент, маркетинг
- Управління проектами розвитку підприємства
- Теорія і практика управління, моделювання
- Соціально-гуманітарні аспекти менеджменту
- Екологічні проблеми ринку
- Проблеми методики та практики підготовки фахівців
- Дослідження молодих вчених
- Менеджмент в дзеркалі світового досвіду, імідж менеджера
- По сторінках зарубіжних видань
- Статистика. Документи. Інформація
- Рецензії, відгуки
- Реклама

Періодичність видань – 4 випуски на рік. Журнал видається українською мовою, статті та анотації до них – українською, російською та англійською мовами. Матеріали, які надходять до редакції, проходять обов'язкове рецензування.

Наша адреса: 83015, м. Донецьк, вул. Челюскінців, 163а
Телефони: (062) 337-53-26; 305-26-53; 304-12-97; E-mail: nayka_otd@dsum.org
