

ISSN 2524-0668

**Вестник
Донецкого
национального
университета**



НАУЧНЫЙ
ЖУРНАЛ
*Основан
в 1997 году*

Серия В

Экономика и право

1/2017

Редакционная коллегия серии В (экономика и право)

Главный редактор – д-р экон. наук, проф. **В. В. Краснова**
Зам. главного редактора – д-р экон. наук, проф. **В. Н. Сердюк**
Ответственный секретарь - канд. экон. наук, доц. **А. А. Кужелева**

Члены редколлегии: канд. юрид. наук **Н. В. Асеева**; д-р экон. наук, проф. **Н. А. Балтачеева**; канд. юрид. наук **Н. Д. Бардашевич**; д-р экон. наук, проф. **Л. И. Дмитриченко**; д-р экон. наук, проф. **П. В. Егоров**; канд. юрид. наук **Д. С. Каблов**; д-р экон. наук, проф. **Н.Д. Лукьянченко**; канд. юрид. наук **Л. Ю. Одегова**; канд. юрид. наук **С. Н. Пашков**; д-р экон. наук, доц. **А. В. Половян**; д-р экон. наук, проф. **А. Г. Семенов**; д-р юрид. наук, доц. **Е. М. Сынкова**; д-р экон. наук, проф. **В. Н. Тимохин**; д-р экон. наук, проф. **А. М. Чаусовский**.

The Editorial Board of the Series C (Economics and Law)

The Editor-in-Chief – Dr. of econ., prof. **V. V. Krasnova**
The Deputy of the Editor-in-Chief - Dr. of econ., prof. **V. N. Serdyuk**
Executive Secretary - Cand. of econ., docent **A. A. Kuzheleva**

The Members of the Editorial Board: Cand. jurid. sciences **N. V. Aseyeva**; Dr. of econ., prof. **N. A. Baltacheyeva**; Cand. jurid. sciences **N. D. Bardashevich**; Dr. of econ., prof. **L. I. Dmitrichenko**; Dr. of ekon, prof.; Cand. jurid. sciences **D. S. Kablov**; Dr. of econ., prof. **N. D. Luk'yanchenko**; Cand. jurid. sciences **L. Y. Odegova**; Cand. jurid. sciences **S. N. Pashkov**; Dr. of econ., docent **A. V. Polovyan**; Dr. of econ., prof. **A. G. Semenov**; Dr. jurid. nauk, docent **Y. M. Synkova**; Dr. of econ., prof. **V. N. Timokhin**; Dr. of econ., prof. **A. M. Chausovskiy**.

Адрес редакции: ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
ул. Университетская, 24
283001, г. Донецк
Тел: (062) 302-92-56, 302-09-71
E-mail: donnufakultet.ek@yandex.ru
URL: <http://donnu.ru/econom>

Научный журнал «Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право» включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, соискание ученой степени доктора наук (Приказ МОН ДНР № 774 от 24.07.2017 г.) по следующим группам научных специальностей: **08.00.01** – экономическая теория; **08.00.05** – экономика и управление народным хозяйством (по отраслям сферы деятельности, в т.ч.: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами; управление инновациями, регион. экономика, труда, экономика народонаселения и демография; экономика природопользования, экономика предпринимательства, маркетинг, менеджмент, ценообразование, экономическая безопасность, стандартизация и управление качеством продукции, землеустройство, рекреация и туризм); **12.00.03** – гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право; **12.00.14** - административное право; административный процесс.

*Печатается по решению Ученого совета
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Протокол № 7 от 29.09.2017 г.*

© ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», 2017

Вестник Донецкого национального университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

ОСНОВАН В 1997 ГОДУ

Посвящен 80-летию Донецкого
национального университета

Серия В. Экономика и право

№ 1, 2017

Беспятая М. Н. Определение новых типов взаимоотношений между территорией и коммерческим брендом	3
Бойко А. Н. Концептуальные основы формирования международного рынка труда	11
Бычкова О. В. Современные положения формирования и использования кадрового потенциала на различных уровнях хозяйствования	18
Вертиль Н. Н. Диагностика проблемных направлений социальной жилищной политики	26
Зинченко О. И., Дегтярев С. В. Современное состояние внешнеторговой безопасности Российской Федерации	36
Ибрагимхалилова Т. В. Обоснование взаимосвязи концепции «Третьей волны» Э.Тоффлера с теориями трансформационных преобразований общества	46
Комарницкая Е. В. Совершенствование методов оценки конкурентоспособности предприятия	55
Кравченко В. А., Лукьяненко Т. В. Региональная интеграция стран Латинской Америки и Карибского бассейна в энергетической сфере	64
Кужелева А. А. Особенности развития региональных социально-экономических систем	70
Лукьянченко Н. Д., Бунтовская Л. Л., Кривенчук О. Г. Прогнозирование конфликтного поведения работников с использованием метода расстановки приоритетов	77
Некрасова О. Л. Стратегия формирования финансовообразующей компоненты инвестиционного развития региона	86
Оленичева Ю. А. Проблемы и перспективы управления жильем	94
Половян А. В., Синицына К. И. Оценка влияния повышения прожиточного минимума на экономику Донецкой Народной Республики	103
Полшков Ю. Н., Пелашенко А. В. Проблемы управления экономикой региона с особым статусом на основе пространственного распределения ресурсов: теория и методология	120
Романова Н. В. Достойный труд: концептуальные основы и механизм реализации	127
Смирнов Е. Н. Оценка интенсивности отраслевой конкуренции на основе анализа вариации показателей конкурентоспособности	135
Стрижак А. Ю. К вопросу об эффективности западных институтов: Люксембург, Норвегия, Швейцария	144
Туралина А. Г., Кравченко В. А. Опыт устойчивого развития отраслей промышленности на примере промышленно-развитых стран.	152
Яковлева Ю. К. Анализ методических подходов к управлению социально-экономическим развитием территорий	162
Коробейникова К. В. Документарные и бездокументарные ценные бумаги: особенности правового режима	173
Чихрадзе А. М. Особенности уголовной ответственности за убийство матерью новорожденного ребенка в зарубежных странах	181
Бардашевич Н. Д. Волков Вячеслав Дмитриевич	186

Bulletin of Donetsk National University

SCIENTIFIC JOURNAL

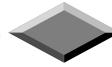
FOUNDED IN 1997

Devoted to the 80th anniversary
of Donetsk National University

Series C. Economics and Law

№ 1, 2017

Bespiataya M. N. Defining new types of relationships between the place and commercial brand	3
Boiko A. N. Conceptual bases of the formation of the international labor market	11
Bychkova O. V. Modern provisions for forming and using personnel potential at various levels of economy	18
Vertil N. N. Diagnosis of problematic areas of social housing policy	26
Zinchenko O. I., Degtyarev S. V. Modern state of Russian Federation's security of foreign trade	36
Ibragimkhalilova T. V. Substantiation of the interdependence of «The third wave» concept of A. Totfler with the theories of transformation transformations of the company	46
Komarnitskaja E. V. Improvement of the methods of estimation of competitiveness of the enterprise	55
Kravchenko V. A., Lukyanenko T. V. Regional integration of the countries of Latin America and the Caribbean in the energy sphere	64
Kuzheleva A. A. Features of the development of regional socio-economic systems	70
Lukyanenko N. D., Buntovskaya L. L., Kryventhuk O. G. Predicting conflict behavior of workers using the method of prioritization	77
Nekrasova O. L. Formation strategy of financially forming components of investment development of the region	86
Olenicheva Y. A. The problems and the prospects of housing management	94
Polovyan A. V., Sinitsyna K. I. Assessing the impact of the increase in minimum subsistence level on the economy of the Donetsk People's Republic	103
Polshkov Yu. N., Pelashenko A. V. Problems of managing the economy of a region with a special status on the basis of spatial distribution of resources: theory and methodology	120
Romanova N. V. Decent work: a conceptual framework and implementation mechanism	127
Smirnov E. N. The estimation of industry competition intensity on the basis of the analysis of competitiveness indicators variance	135
Strizhak A. Yu. To the issue about effectiveness of western institutions: Luxembourg, Norway, Switzerland	144
Turalina A. G., Kravchenko V. A. Experience in the development of industries on the example of the highly developed countries.	152
Yakovleva Yu. K. Analysis of methodical approaches to the management of socio-economic development of territories	162
Korobeynikova K. V. Documentary and book-entry securities: features of the legal regime	173
Chikhradze A. M. Peculiarities of liability for murder by mother of a newborn child in a foreign country	181
Bardashevich N. D. Volkov Vyacheslav Dmitrievich	186



ЭКОНОМИКА

УДК 339.138

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ НОВЫХ ТИПОВ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ
ТЕРРИТОРИЕЙ И КОММЕРЧЕСКИМ БРЕНДОМ**

© 2017. М. Н. Беспятая

В статье представлен исторический опыт влияния места происхождения товара на его ценность. Отображены современные тенденции изменения взаимоотношений территории и коммерческого бренда, вызванного процессом глобализации экономики. Предложена матрица бренд-территория как инструмент определения новых типов взаимоотношений между территорией и брендом с целью регулирования территориальной конкурентоспособности страны.

Ключевые слова: территориальные бренды; коммерческие бренды; матрица бренд-территория; территориальная конкурентоспособность; глобализация.

Постановка проблемы. Территория традиционно использовалась как важная часть формирования коммерческих брендов. Распространение процессов глобализации экономики, усиление конкурентной борьбы, развитие информационно-коммуникационных технологий привели к изменению данной взаимосвязи.

В связи с этим **актуальность** приобретает смещение акцента на текущую роль территории в качестве хранителя сущности бренда, а также определение новых типов взаимоотношений между территорией и коммерческим брендом.

Анализ последних исследований и публикаций. Одними из первых проблемы маркетинга мест (территорий) были исследованы в работах Ф. Котлера, И. Рейна, Д. Хаффа [1], С. Анхольта [2] и др. Среди российских ученых следует отметить работы И.В. Князева [3], А.П. Панкрухина [4], Т.В. Сачук [5] и др., в которых обосновывается использование маркетингового подхода к продвижению территории, формированию ее маркетингового потенциала, развитию ее человеческих ресурсов.

Все больше исследований посвящено изучению вопросов эффективного продвижения территорий на рынок геопродуктов. Так, Т.В. Мещеряков [6], И.Я. Рожков [7] исследуют стратегии и инструменты брендинга территории, его специфику, влияние бренда территории на привлекательность товаров и услуг локальных производителей.

Социокультурные и исторические традиции, влияющие на формирование бренда государства, рассмотрены в работах А.М. Лавров [8], Н.Я. Калюжная [9] и др. Проблема оценки эффективности территориального брендинга рассматривалась в работах А.В. Мазуренко [10], Н.С. Тихоновой [11]. Концептуальные основы формирования имиджа и репутации территории проанализированы в работе И.С. Важениной [12], проблемам формирования территориального бренда посвящены работы Е.Н. Кукиной [13], Г.Ю. Никифоровой [14], И.В. Фартыгиной [15].

Цель исследования заключается в определении новых типов взаимоотношений

между территорией и коммерческим брендом.

Результаты исследования. С древних времен ценность бренда была признана, как клиентами, которые вознаграждали первоклассных производителей своей лояльностью, так и самими производителями, которые знали, что их бренды символизируют их хорошую работу [16].

Древние цивилизации уже выступали в качестве брендов, и одним из лучших примеров была Римская империя. Их общие ценности в культуре, самобытности и власти распространялись по всему Средиземному морю, Северной Европе и Африке, создавая цивилизацию, с центром в Риме, где осуществлялся контроль за распространением знаний по всей обширной территории.

В этот период римская политика, образ жизни и культура были представлены во многих областях, включая современную Францию, Испанию, Нидерланды и Англию на Западе, Северную Африку на юге, в Греции и на Ближнем Востоке, территории, присоединенные благодаря мощной военной и административной организации, которая изменяла границы территории.

В этом отношении, образ территории часто формировался искусственно для достижения консенсуса на протяжении всей истории. Территории оказались брендами, потому что население хочет гордиться своей территорией [17]. Поэтому манипуляция образом, культурой и опытом города стала, вероятно, самой важной частью всего процесса брендинга.

Действительно, эффект места возникновения широко изучен [18]. Однако изменения в производственной системе, возникающие в результате глобализации и развертывания ИКТ, изменили то, как бренды и территории связаны друг с другом. Первоначально товары были проданы во многом благодаря эффекту места их происхождения, и это в значительной степени способствовало определенной секторизации конкретной территории, которая стала приравниваться к ценностям местных брендов. Таким образом, традиционная швейцарская осмотрительность и нейтралитет становятся активами бренда, развернутым таким инвестиционным банком, как Объединенный банк Швейцарии (UBS). Американский образ жизни глубоко укоренен в таких брендах, как Coca Cola и Harley Davidson. Финансовый сектор базируется в Лондоне или Нью-Йорке. Японцы производят такие конкурентоспособные автомобили, как Honda и Toyota, в то время как немцы сосредоточены на создании роскошных салонных автомобилей, таких как BMW и Mercedes, мощных породистых Porsche или первоклассных семейных автомобилей VW. Париж, в действительности, представлен такими компаниями из сферы роскоши и косметики, как Louis Vuitton, L'Oreal, Chanel или Hermès. Визитными карточками Италии, и в особенности Милана, являются бренды Gucci и Prada.

Сегодня товары и услуги, продаваемые под прикрытием коммерческих брендов, не всегда производятся по традиционной иерархической и централизованной промышленной модели. От промышленного кластера, расположенного в определенном месте до управления глобальными цепями поставок, что делает возможным шаги от «сделано в» до «разработано в», или даже «придумано в». ИКТ-бренды являются хорошим примером этой новой ситуации. Калифорнийская легенда о технологических инновациях в Силиконовой долине пронизывает такие бренды, как Google, Cisco, Apple, Yahoo, Amazon или eBay, но их продукты и услуги создаются в рамках финансовой, технологической и человеческой сети, распространяющейся практически по всему миру [19].

Многие мировые корпорации в настоящее время разрабатывают продукты для азиатских потребителей, и в то же время китайские компании создают фабрики и покупают компании в США, Европе и Азии, чтобы продавать свои фирменные вещи по всему миру. Это меняет значительную часть восприятия ярлыка «made in China», который рассматривался не очень позитивно, до нынешнего времени, когда Lenovo приобретает IBM.

Хотя верно и то, что отрицательное восприятие «сделано в Китае» может все еще сохраняться, также верно, что новый лейбл «принадлежит Китаю» может быть все более и более актуальным в ближайшем будущем. Ведь одна из задач китайского правительства состоит в том, чтобы 50 китайских компаний оказались в Fortune Global 500.

Таким образом, существует множество примеров, в которых все чаще используются коммерческие бренды, особенно в странах, которые находятся в процессе репозиционирования себя в мире (например, Intel запускала рекламу в испанской прессе, используя Барселону, для поддержки бренда компании путем обоснования своего выбора места для лаборатории исследований и разработок). И действительно, такой тип рекламы подчеркивает возрастающую и измененную взаимосвязь между территорией и брендом, что обосновывает необходимость поиска инструмента способного отображать новые типы взаимоотношений между территорией и коммерческим брендом, которым может выступить матрица бренд-территория.

В предлагаемой матрице бренд-территория применяются два элемента: интенсивность использования территории и объем рынка коммерческих брендов (рис. 1).

Объем рынка	большой	Развивающиеся бренды	Бренды представители
	маленький	Бренды проходимцы	Аристократические бренды
		слабая	сильная
Интенсивность использования территории			

Рис. 1. Матрица отношений бренд-территория

Интенсивность использования территории отображает отношения между коммерческим брендом и территорией. Элемент объем рынка направлен на то, чтобы показать количественное и качественное значение бренда, а также влияние, которое данное предприятие оказывает на экономику того места, где оно находится. Объем рынка тесно связан со стратегией, которую применяет предприятие с целью усиления конкурентной позиции. Когда масштаб рынка широкий, предприятие становится основой экономики определенной территории и, как правило, конкурирует, применяя дифференциацию затрат (например, Zara), или применяет стратегии лидерства (например, ИКЕА) [20]. Когда объем рынка маленький, предприятие меньше по размеру, специализируется на конкретной сфере деятельности и имеет ограничения в росте своего бизнеса за пределами территории.

Объединение интенсивности использования территории и объема рынка представляет собой модель типов взаимоотношений между территорией и брендом, состоящую из четырех секций, что дает возможность выделить четыре типа брендов:

бренд представитель, развивающийся бренд, бренд проходимец и аристократический бренд (рис. 1).

Исходя из матрицы, в качестве примера проанализируем аристократический коммерческий бренд: Vista Alegre (производитель керамики из Португалии, который использует цвет и типы шрифтов, которые подчеркивают местное наследие), он имеет высокую интенсивность в использовании территории, но имеет узкий рыночный охват, поскольку он является довольно элитарным брендом в своей нише.

С другой стороны, «Loewe», Мадрид (роскошный бренд одежды, который использует иностранное название, чтобы не казаться чисто испанским), а, следовательно, являющийся так называемым брендом проходимцем. Недавно восстановил в своей рекламной компании место своего происхождения – Мадрид, и перешел от проходимца к аристократическому бренду, так как в обоих случаях его рыночный охват является узким, поскольку он ориентирован на узкий сегмент.

Кроме того, такой бренд, как ИКЕА, который отображает цвета шведского флага на своем логотипе, является коммерческим брендом с широким охватом рынка и, следовательно, располагается в верхнем правом углу матрицы, и принадлежит типу брендов-представителей. Напротив, другие широко распространенные торговые марки, такие как вышеупомянутая Zara, не используют какие-либо ссылки на страну происхождения, и поэтому расположены в верхнем левом углу матрицы, и принадлежат к категории развивающихся брендов, которая характеризуется низким использованием территориального бренда и широким охватом рынка.

Рассмотрим подробнее основные особенности каждого типа бренда.

1. *Бренды-представители.* Это бренды с высоким уровнем использования территории и широким охватом рынка, которые, как правило, относятся к секторам, которые исторически символизируют экономику страны (рис.2). В этом отношении территория и их атрибуты рассматриваются как активы, отсюда и их высокая польза в их брендинге. Они выступают в качестве знаковых представителей ведущих национальных или территориальных секторов. Например, шведский дизайн, отраженный ИКЕА, или широкий финский опыт в телекоммуникациях, отраженный Nokia.

Объем рынка	большой	Развивающиеся бренды	<i>Бренды представители</i>
	маленький	Бренды проходимцы	Аристократические бренды
		слабая	сильная
Интенсивность использования территории			

Рис. 2. Матрица отношений бренд-территория (бренды представители)

Также брендами-представителями являются национальные авиакомпании, которые отражают страны происхождения в своем названии и логотипе: Turkish Airlines, Iberia, British Airways.

2. *Аристократические бренды.* Что касается брендов аристократов, которые также с высоко используют территорию, но имеют узкий рыночный охват, то они, как правило, принадлежат к традиционным секторам, близким к мастерству или методам производства вещей, как сущности определенной территориальной идентичности,

благодаря которой они стали известны (рис.3). Французские вина Terroir, или шотландские или ирландские виски, манипулируют этой ассоциацией с традиционными ценностями и оригинальными способами производства. Поэтому легко увидеть их тесную связь с «обозначением происхождения», понимаемым как особый способ приготовления или обработки определенных продуктов, таких как испанская ветчина или итальянский прошутто.

В любом случае, в процессе интернационализации продукции, бренды представители, и бренды аристократы, используют территорию, поскольку видят, что ценности, которые они предоставляют, являются положительными. Однако это не всегда так, и территория может рассматриваться как отрицательный атрибут.

Объем рынка	большой	Развивающиеся бренды	Бренды представители
	маленький	Бренды проходимцы	<i>Аристократические бренды</i>
		слабая	сильная
Интенсивность использования территории			

Рис. 3. Матрица отношений бренд-территория (аристократические бренды)

3. *Развивающиеся бренды*, как правило, располагаются на территориях, которые не имеют традиции или истории в секторе, где они действуют (рис. 4). Развивающиеся бренды, как правило, являются брендами с высоким уровнем инноваций, способным достичь широкого охвата рынка, несмотря на отсутствие традиций на территории происхождения, но они, как правило, успешно работают на международном уровне. Например, такие бренды, как Zara из группы Inditex в Испании, никогда не рекламируют и нигде не заявляют о территории своего происхождения. Это, однако, тип брендов, у которых территория ищет поддержки, для того чтобы начать успешную международную стратегию. В вышеупомянутом примере о Zara и Испании, страна с не очень высоким влиянием может действовать как изменяющий агент в дизайне и инновациях.

Объем рынка	большой	<i>Развивающиеся бренды</i>	Бренды представители
	маленький	Бренды проходимцы	Аристократические бренды
		слабая	сильная
Интенсивность использования территории			

Рис. 4. Матрица отношений бренд-территория (развивающиеся бренды)

4. *Бренды проходимцы* конкурируют в узком рыночном пространстве и имеют низкое использование территории до такой степени, что они часто обесценивают ее. Они рассматривают территорию как отрицательный атрибут (рис. 5). В некоторых случаях территориальные ценности, связанные с их сектором, настолько негативны, что, по их мнению, лучше «прийти» из-за границы. При этом, территория может работать с этими брендами, помогая им передавать свои преимущества. Как в случае с Loewe и Мадридом. Мадрид предпринял огромные усилия, чтобы изменить свой

имидж на глобальную столицу юга Европы, и, как следствие это привело к тому, что бренд принял название места в своей рекламе, перейдя из проходимца в Аристократа.

Объем рынка	большой	Развивающиеся бренды	Бренды представители
	маленький	<i>Бренды проходимцы</i>	Аристократические бренды
		слабая	сильная
Интенсивность использования территории			

Рис. 5. Матрица отношений бренд-территория (бренды проходимцы)

Поэтому, если территория имеет большое количество брендов проходимцев, она должна помочь им стать либо аристократами (с узким рынком), либо представителем (с крупным рынком). Этого можно достичь путем привлечения инвестиций в конкретные сектора, создания кластеров и использования соответствующих кампаний и механизмов для изменения восприятия территории.

Территория с множеством брендов-представителей может использовать их для собственного продвижения. Тем не менее, территория с множеством аристократических брендов рискует считаться устаревшей, особенно если бренды относятся к одному и тому же сектору. В таком случае территория должна быть осторожна с тем, чтобы быть слишком ограниченной до масштабов традиций, вместо того, чтобы сосредоточиться на альтернативах.

Более того, существует взаимосвязь между страной происхождения ведущего бренда и конкурентоспособностью страны. Так, страны «Большой Восьмерки» (в состав которой входят страны, представляющие около 65% мировой экономики и большинство мировой военной мощи: Канада, Франция, Германия, Италия, Япония, Россия, Великобритания, и США), являются странами происхождения брендов, попавших в Межбрендовый рейтинг лучших мировых брендов [21]. Следовательно, большинство аристократических брендов и брендов-представителей принадлежат странам с самым высоким ВВП, поскольку они, как правило, являются странами с положительным имиджем.

Таким образом, прежде чем внедрять маркетинговые стратегии в любом месте, необходимо провести диагностический тест на использование территории коммерческими брендами. Это позволит выявить будущие территориальные маркетинговые инициативы для заинтересованных сторон, таких как территориальные менеджеры, ученые, политики и бизнесмены в целом.

Приведенная выше матрица, которая иллюстрирует взаимосвязь между коммерческими брендами и их использованием территории, поможет менеджерам сделать их территорию более конкурентоспособной, исследуя особые отношения с коммерческими брендами, которые они в настоящее время не эксплуатируют.

Выводы. В работе изучен исторический опыт влияния места происхождения товара на его ценность. Отображены современные тенденции изменения взаимоотношений территории и коммерческого бренда, вызванного процессом глобализации экономики. Предложена матрица бренд-территория как инструмент определения новых типов взаимоотношений между территорией и брендом с целью регулирования территориальной конкурентоспособности страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / [Ф.Котлер, К.Асплунд, И.Рейн, Д.Хайдер]. – СПб.: Издательство: «Стокгольмская школа экономики», 2005. – 382 с.
2. Анхолт С. Брендинг: дорога к мировому рынку / С. Анхолт. – М.: Кудиц-Образ, 2004. – 272 с.
3. Князева И.В. Маркетинг территорий: курс лекций / И.В. Князева, Е.В. Шевцова. – Новосибирск: СибАГС, 2007. – 200 с.
4. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий / А.П. Панкрухин. – [2-е изд.]. – СПб.: Питер, 2006. – 416 с.
5. Сачук Т.В. Территориальный маркетинг / Т.В. Сачук. – СПб.: Питер, 2009. – 368 с.
6. Мещеряков Т.В., Тихонова Н.С. Территориальный брендинг [Текст] / Т.В. Мещеряков, Н.С. Тихонова. – СПб.: Изд-во СЗТУ, 2008. – 382с.
7. Рожков И.Я., Кисмерешкин В.Г. Бренды и имиджи [Текст] / И.Я. Рожков, В.Г. Кисмерешкин. – М.: РИП-Холдинг, 2006. – 256 с.
8. Лавров А.М. Региональный маркетинг и тенденции его развития / А.М. Лавров, В.С. Сурнин. – Реформирование экономики: региональные аспекты. – Кемерово: Кузбассвузиздат, 2008. – 146 с.
9. Калужнова Н.Я. Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации / Н.Я. Калужнова. – М.: ТЕИС, 2003. – 526 с.
10. Мазуренко А.В. Формирование ключевых показателей оценки эффективности брендинга территорий. Дисс. на соиск. уч. ст. канд. экономич. наук / Санкт-петербургский государственный экономический университет. – Спб., 2014. – 425 с.
11. Тихонова Н.С. Брендинг территории и оценка его эффективности. Дисс. на соиск. уч. ст. канд. экономич. наук. / Санкт-петербургский государственный экономический университет. – Спб., 2007. – 408 с.
12. Важенина И.С. Концептуальные основы формирования имиджа и репутации территории в конкурентной среде. Дисс. на соиск. уч. ст. доктора эконом. наук / Институт экономики РАН. – Екатеринбург: 2008. – 409 с.
13. Кукина Е.Н. Брендинг территорий: сущность и принципы разработки / Е.Н. Кукина // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2011. – № 11. – том 4. – С. 153-163.
14. Никифорова Г.Ю. Оценка эффективности брендинга территории. Дисс. на соиск. уч. ст. канд. эконом.наук. / Санкт-петербургский государственный экономический университет. – Спб., 2013. – 384 с.
15. Фарыгина И.В. Исследование технологий территориального брендинга / И.В. Фарыгина // Технологический аудит и резервы производства. –2014. – № 2 (16). – том 2. – С. 115-123.
16. Wheeler Al. Designing Brand Identity: An Essential Guide for the Whole Branding Team / Al. Wheeler ; [3 edition]. – Wiley, 2009. – 320 p.
17. Dinnie K. Nation branding: Concepts, Issues, Practice / K. Dinnie. – Taylor & francis, 2007. – 288 p.
18. Anholt S. Competitive Identity: The New Brand Management for Nations, Cities and Regions / S. Anholt. – 1-st edition. – Palgrave Macmillan, 2007. – 160 p
19. Dinnie K. City Branding: Theory and Cases / K. Dinnie. – [1 edition]. – Palgrave Macmillan, 2011. – 256 p.
20. Govers R. Place Branding: Glocal, Virtual and Physical Identities, Constructed, Imagined and Experienced / R. Govers, Fr. Go. – Palgrave Macmillan, 2009. – 256 p.
21. Межбрендовый рейтинг лучших мировых брендов // ИАА Центр гуманитарных технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2016/10/12/7307>.

Поступила в редакцию 23.09.2017 г.

DEFINING NEW TYPES OF RELATIONSHIPS BETWEEN THE PLACE AND COMMERCIAL BRAND

M. N. Bespiataya

The article presents the historical experience of how the product's place of origin influences its value. Modern trends of changes in the relationships between place and commercial brand, caused by the process of economic globalization, are shown. The brand-territory matrix is proposed as a tool for defining new types of relationships between the place and brand in order to regulate the place competitiveness of the country.

Keywords: place brands; commercial brands; brand-territory matrix; place competitiveness; globalization.

Беспятая Марина Николаевна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры маркетинга и логистики
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
marinad-28@mail.ru
+38-050-472-33-03

Bespiataya Marina

candidate of economic Sciences, associate Professor
Donetsk National University, city Donetsk
marinad-28@mail.ru
+38-050-472-33-03

УДК 331.5:001.895

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА ТРУДА

© 2017. А. Н. Бойко

Статья посвящена исследованию основ формирования международного рынка труда, представлен генезис теорий формирования международного рынка труда. Установлено, что в отечественной и зарубежной литературе нет единого четкого определения понятия «международный рынок труда». Установлено, что структура международного рынка труда постепенно трансформировалась, особый вклад в ее трансформацию оказала активизация мирового инновационного развития, в результате чего изменилась сегментация современного международного рынка труда, за счет выделения в отдельный сегмент работников инновационной сферы. Сделан вывод, что на современном этапе мирохозяйственного развития формируется международный рынок инновационного труда.

Ключевые слова: международный рынок труда, международный рынок инновационного труда, трансформация международного рынка труда.

Постановка проблемы. В многочисленных исследованиях, которые посвящены исследованию формирования международного рынка труда, практически не уделено внимания вопросам трансформации международного рынка труда, не учтено влияние инновационного развития на формирование международного рынка труда.

Актуальность исследования. В условиях современного экономического развития в мировом хозяйстве национальные рынки труда все больше теряют свою замкнутость и обособленность, что приводит к образованию так называемого международного рынка труда, который представляет собой качественно новый уровень развития рынка рабочей силы и обеспечивает усиление хозяйственных связей между странами мира. Стремление стран достичь прогресса в сфере инновационного развития как основы экономического роста стран привело к активизации их участия в совместном удовлетворении потребностей в рабочей силе независимо от места проживания человека, значительным трансформациям в процессах формирования современного международного рынка труда.

Анализ последних исследований и публикаций. Методологическим и прикладным вопросам исследования проблем формирования международного рынка труда посвящены научные работы известных зарубежных ученых: Дж. Беккера, Х. Джерома, Дж. Джонсона, А. Жирицкого, Н. Лукьянченко, Е. Плетнева, Н. Ридванова, С. Рязанцева, С. Сассена, О. Старка, М. Ткаченко, М. Тодаро, Р. Цвилева и др.

Выделение нерешённой проблемы. Несмотря на многочисленные исследования указанной проблематики, особенности современного этапа функционирования мировой экономики требуют дальнейшего исследования основ формирования международного рынка труда, что обуславливает актуальность темы исследования, ее цели.

Цель исследования - проанализировать концептуальные основы формирования международного рынка труда.

Результаты исследования. Формирование международного рынка труда - это сложный историко-экономический процесс. Рассматривая концептуальные подходы к анализу формирования современного рынка труда, то можно прийти к выводу о том,

что большинство существующих концепций построены на сравнении рынка труда со всеми другими рынками ресурсов.

Формирование международного рынка труда начались еще в XIX в. и исходило из того, что становление международного рынка труда соответствует стадии международного разделения труда. Традиционные (А. Смит, Д. Рикардо, Э. Хекшер, Б. Олин, В. Леонтьев, П. Самуэльсон, М. Портер) и современные теории международного разделения труда основаны на том, что на формирование международного рынка труда влияет ряд факторов, прежде всего, транснационализация (И. Валлерстайн, Дж. Джереффи, М. Кастельс, Дж. Миттлеман, К. Редигер, Р. Фримен, Р. Хопкинс и др.), международный аутсорсинг (П. Антрас, Д. Фаррел, Х. Герг, Е. Хелпман, П. Кругман, Б.Дж. Спенсер и др.) и международная трудовая миграция.

Основные теории формирования международного рынка труда рассматривают причины возникновения и существования межгосударственных передвижений людей на макро- и микроуровне; факторы интенсификации процессов международной трудовой миграции; последствия трудовой миграции и с их помощью определяют причины межгосударственной миграции, которая составляет основу формирования международного рынка труда. Если исходить из того, что формирование международного рынка труда происходило путем миграции, то следует рассмотреть генезис теорий формирования международного рынка труда (табл. 1).

Представленные концептуальные подходы и теории формирования международного рынка труда накладывают свой отпечаток на взгляды современных исследователей, рассматривающих данный вопрос. Таким образом, вышеприведенные теории хотя и рассматривают отдельные элементы механизма формирования и функционирования национальных рынков труда как составляющей международного рынка труда, однако ни одна из них не дает полного и адекватного обоснования формирования международного рынка труда, несмотря на то, что отдельные положения указанных теорий закладывают основу для исследования основ этого процесса.

В отечественной и зарубежной литературе нет единого четкого определения понятия «международный рынок труда».

По мнению некоторых российских ученых (Р.И. Цвелев, Н.Ф. Ридванов, А.К. Жирицкий), международный рынок труда - это наднациональное образование, где на постоянной основе взаимодействуют покупатели и продавцы иностранной рабочей силы, принимающие участие в процессе отбора необходимой рабочей силы в рамках межгосударственного регулирования спроса - предложения рабочей силы [4, с. 8].

Российский ученый М.Ф. Ткаченко расширяет трактовку механизмов и факторов формирования международного рынка труда, рассматривая международную трудовую миграцию только как один из механизмов, способствующих созданию глобальной системы трудовых отношений. Так, международный рынок труда рассматривается как открытая конкурентная система, формирование которой подчинено законам спроса и предложения рабочей силы, находится под влиянием глобальных факторов влияния и одновременно определяется спецификой воспроизводства трудовых ресурсов в рамках национальных экономик [7].

С.В. Рязанцев под международным рынком труда понимает самостоятельное образование, сегментами которого могут выступать как национальные рынки труда, так и отдельные регионы мира. Международный (глобальный) рынок также трактуется как

наднациональное образование, где на конкурентной основе выступают покупатели и продавцы иностранной рабочей силы в борьбе за качественные трудовые ресурсы [7].

Достаточно точное определение международного рынка труда предоставил украинский ученый В.М. Петюх, под которым предлагал понимать систему отношений, возникающих по поводу согласования спроса и предложения мировых трудовых ресурсов, условий формирования рабочей силы, оплаты труда и социальной защиты, которые сложились из-за неравномерности количественного и качественного размещения рабочей силы по странам мира и разногласия в национальных подходах к ее воспроизведению [5].

Таблица 1

Генезис теорий формирования международного рынка труда

Научные школы и теории	Представители	Основные положения и постулаты
Неоклассическая экономическая школа	Дж. Харрис, М. Тодаро, О. Старк, Р. Коген	Саморегулируемая функция международного рынка труда обеспечивается через международную трудовую миграцию, которая объясняется разными уровнями экономического развития стран (разницей в уровнях оплаты труда, определяет движение рабочей силы из стран с низким уровнем оплаты труда в страны с более высокой заработной платой) [3, с. 16]
Теория человеческого капитала	Дж. Беккер, Л. Сьястад, Г. Кларк	Рассматривает причины миграции рабочей силы на микроуровне: если выгоды от миграции превышают расходы на переезд и проживание в стране выезда, человек принимает решение о миграции. Миграция может быть одним из средств инвестирования в человеческий капитал [1]
Новая экономическая теория миграции	О. Старк, Е. Тейлор, П. Арнольд	Подчеркивается связь международной трудовой миграции с уровнем экономического развития: успешное экономическое развитие может выступать не столько тормозом, сколько стимулом международной трудовой миграции, так как несет в себе дополнительные стимулы капиталовложений в местную экономику [8]
Теория мирового рынка труда	Е. Плетнев, Дж. Джонсон	Мировой рынок труда, не имея четко определенных территориальных (географических) границ, формируется и функционирует за счет экспорта и импорта рабочей силы [3, с. 20]
Теория глобальных систем или мирового хозяйства	С. Сассен, Е. Петрас	Растущий мировой рынок действует как катализатор международной трудовой миграции. Процесс миграции связывается с развитием мировой транспортной сети, средств связи, которые способствуют передвижению людей [1, с.23]
Концепция нового международного экономического уклада	В. Бохнинг, Дж. Багвати	Данная концепция акцентирует внимание на предложении иностранной рабочей силы на мировом рынке труда, качественных характеристиках и последствиях миграции для стран-доноров
Теория «притяжения - выталкивания»	Х. Джером, Е. Ли	Миграция рассматривается как функция относительной привлекательности стран въезда и выезда, и наличия помех, возникающих с увеличением расстояния между этими странами - в качестве ограничений миграционных процессов [9]
Теория миграционных сетей	Д. Месси, А. Симмонс	В странах въезда и выезда формируется «миграционная сеть», начало которой прокладывают «мигранты-первопроходцы», облегчая процесс миграции для последующих волн мигрантов. В результате при достижении определенного критического количества социальная миграционная структура автономно поддерживает миграционный процесс [3, с. 164]

Обоснованным является определение мирового рынка труда, приведенное в монографии, опубликованной под редакцией профессора Н.П. Мешко, где под мировым рынком труда предлагается понимать совокупность социальных отношений между покупателями силы (работодатели), продавцами рабочей силы (работники) и рыночной инфраструктурой (органы государственной власти и местного самоуправления, службы занятости, международные организации, кадровые агентства, профсоюзы) [6, с. 140].

По мнению некоторых современных исследователей, формирование международного рынка труда происходило путем миграции, однако разные авторы выделяют различные этапы создания международного рынка труда. Так, основной предпосылкой формирования международного рынка труда была, во-первых, колонизация малозаселённых районов Земли и втягивания в систему мирового хозяйства новых стран; во-вторых, экономическое развитие в странах иммиграции, поскольку необходимо было удовлетворять их острую потребность в трудовых ресурсах в условиях высоких темпов накопления капитала и отсутствия собственных резервов привлечения рабочей силы. Необходимо отметить, что некоторые авторы связывают этапы формирования международного рынка труда с динамикой процессов глобализации. Так, российский профессор М.Ф. Ткаченко выделяет этапы формирования международного рынка труда, исходя из изменения роли фактора труда в системе международных экономических отношений и возможностей использования глобальной рабочей силы в интересах субъектов мировой экономики и на базе существующего международного разделения труда [7].

Исходя из вышесказанного, формирование международного рынка труда прошло ряд трансформаций, в течение которых он значительно изменялся в зависимости от этапа экономического развития. В данных условиях международный рынок труда включил в себя несколько составляющих, которые выделились в процессе формирования международного рынка труда вследствие его постепенной сегментации, то есть образование в рамках международного рынка нескольких частных, относительно автономных рынков рабочей силы со своими закономерностями движения рабочей силы.

На современном этапе экономического развития, когда на международный рынок труда оказывает значительное влияние множество факторов (во-первых, факторы, которые действуют на национальные рынки труда извне, создавая спрос на рабочую силу с особыми социально-демографическим и профессиональным характеристикам, - мировое инновационное развитие, транснационализация, внешнеторговая либерализация, международная мобильность рабочей силы, во-вторых, факторы, создающие предложение рабочей силы определенного качества и количества, - защищенная мобильность, качество человеческого потенциала, внедрение и использование информационных технологий), сегменты международного рынка труда представлены рабочей силой с различными характеристиками: рабочая сила с высоким уровнем квалификации, которая имеет постоянную занятость и высокую заработную плату; высококвалифицированные специалисты, которые работают в сфере науки; нелегальная рабочая сила, которая работает на мелких предприятиях; специалисты, выполняющие работу на своем месте постоянного проживания по заказу иностранных компаний; работники инновационной сферы. Таким образом, структура международного рынка труда постепенно трансформировалась.

Особый вклад в его трансформацию осуществила активизация мирового инновационного развития, в результате чего изменилась сегментация современного международного рынка труда, за счет выделения в отдельный сегмент работников инновационной сферы в соответствии с требованиями современного этапа мирохозяйственного развития (рис. 1).

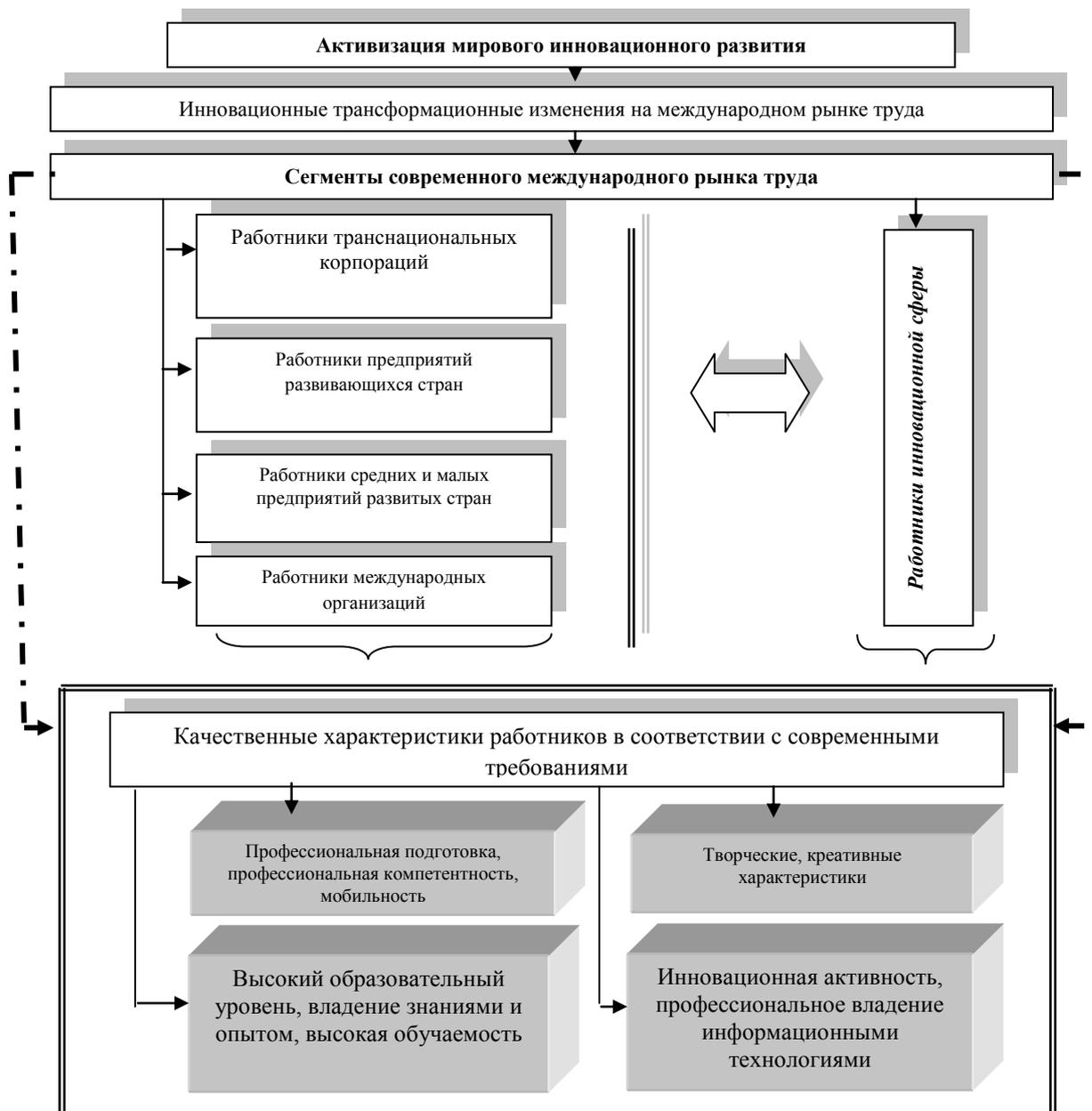


Рис. 1. Схема сегментации современного международного рынка труда

Работники инновационной сферы включают не только работников предприятий, создающих инновационный продукт, но и работников лично инновационно активных, способных не только производить инновации, но и доводить их до этапа конкретного применения.

Исходя из особенностей сегментации современного международного рынка труда можно сделать вывод, что на современном этапе мирохозяйственного развития формируется международный рынок инновационного труда - это система отношений, которая сложилась в мировой экономике в условиях активизации мирового инновационного развития по поводу интеллектуального обеспечения последнего с учетом неравномерного размещения рабочей силы по странам и регионам мира (в аспекте уровня профессионально-квалификационных качеств), что влияет на производительность, эффективность и качество труда (с учетом уровня профессиональных знаний, практических навыков и накопленного производственного опыта) и характеризует выполнение определенных видов трудовой деятельности высокой сложности и интенсивности через побуждение работников к инновационному труду с целью обеспечения инновационного развития стран и мировой экономики в целом.

Выводы. Международный рынок труда в течение своего формирования претерпел значительные изменения, включая новые составляющие. Вместе с тем практически за весь период его формирования почти всеми научными школами отмечена необходимость регулирования процессов формирования, распределения и использования рабочей силы на международном рынке труда, особенно в современных условиях, когда актуальным встает вопрос создания предпосылок активизации инновационного развития на всех уровнях международной экономической системы (мега-, макро- и микроуровне).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. [Избр. тр. по эконом. теории] / Г.С. Беккер; пер. с англ. / сост., науч. рец., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. – М.: ГУВШЭ, 2003. – 672 с.
2. Бойко А.М. Особливості розвитку міжнародного ринку праці в сучасних економічних умовах / А.М. Бойко // Сучасні питання економіки і права: зб. наук. пр. – К.:КиМУ, 2011. – Вип. 2. – С. 89-94.
3. Ивахнюк И.В. Международная трудовая миграция / И.В. Ивахнюк. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2005. – 286 с.
4. Мировой рынок труда: реальность для России и СНГ / Р.И. Цвылев, Н.Ф. Рывданов, А.К. Жирицкий. – М.: Наука, 1994. – 192 с.
5. Петюх В.М. Ринок праці: навч. посібник / В.М. Петюх. – К.: КНЕУ, 1999. – 288 с.
6. Стратегії високотехнологічного розвитку в умовах глобалізації: національний та корпоративний аспекти : монографія / [Н.П. Мешко, О.М. Сазонець, О.А. Джусов] ; під ред. Н.П. Мешко. – Донецьк : Юго-Восток, 2012. – 472 с.
7. Ткаченко М.Ф. Мировой рынок труда в условиях глобализации: монография. - Москва-Ставрополь: ООО «Мир данных», 2010. - 301 с.
8. Balassa Bela A. The Theory of Economic Integration / B.A. Balassa. – London: G.Allen & Unwin, 1969. – 304 p.
9. Zlotnik H. International Migration Trends since 1980 / H. Zlotnik // International : on and the Millennium Development Goals. Selected Papers of the UNFPA - Group Meeting, Marrakech, Morocco, 11-12 May 2005. – UNFPA, 2005. – [Electronic resource] – Model of access: http://www.unfpa.org/upload/lib_pub_file/487_filename_migration_report_2005.pdf.

Поступила в редакцию 20.09.2017 г.

CONCEPTUAL BASES OF THE FORMATION OF THE INTERNATIONAL LABOR MARKET

A.N. Boiko

The article is devoted to the study of the foundations of the formation of the international labor market, the genesis of the theories of the formation of the international labor market is presented. It is established that there is no single clear definition of the concept of "international labor market" in domestic and foreign literature. It is established that the structure of the international labor market has gradually been transformed. A special contribution to its transformation was made by the activation of world innovation development, as a result of which the segmentation of the modern international labor market changed due to the allocation to the separate segment of workers in the innovation sphere. It is concluded that the international market of innovative labor is being formed at the present stage of world economic development.

Keywords: the international labor market, the international market of innovative labor, the transformation of the international labor market.

Бойко Анастасия Николаевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

bojko_nastja@mail.ru

+38-050-800-80-77

Boiko Anastasia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Donetsk National University, city Donetsk

bojko_nastja@mail.ru

+38-050-800-80-77

УДК 331.108.2

СОВРЕМЕННЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА НА РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

© 2017. О. В. Бычкова

Статья посвящена изучению теоретико-методологических положений формирования и использования кадрового потенциала на различных уровнях хозяйствования - регион и предприятие. Особое внимание обращено на формирование кадрового резерва. Изучены категории «кадры», «кадровый потенциал», «кадровый резерв».

Ключевые слова: кадры; кадровый потенциал; кадровый резерв.

Постановка проблемы. Современная рыночная экономика устанавливает определенные требования к системе управления кадровым потенциалом для достижения устойчивого финансового состояния и постоянного совершенствования производства в соответствии с изменениями конъюнктуры рынка, учитывая специфику различных уровней хозяйствования.

Актуальность исследования. Предприятие, как самостоятельный хозяйствующий субъект, планирует свою деятельность и определяет перспективы развития, исходя из спроса на производимую продукцию и необходимость обеспечения производственного и социального развития.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема оценки кадрового потенциала достаточно широко распространена в экономической литературе, в научных изданиях, в периодике. Проблеме оценки трудового потенциала посвящен ряд работ Дегтярева Л.С., Иванова Н.А., Карпухина Д.Н., Колосова Р.П., Котляра Н.Э., Кунельского Л.А., Масловой И.С., Олегова Ю.Г., Панкратова А.С., Саруханова Э.Р., Сергеевой Г.Л., Скаржинской М.И., Чижовой Л.С., Щекина Г.В. [1-5]. В трудах перечисленных ученых теоретически исследованы вопросы сущности трудового потенциала, источники его формирования, причины и тенденции изменения, критерии развития и использования. Однако, до настоящего времени нет четкой идентификации категории «кадровый потенциал» как объекта управления, что затрудняет осуществление соответствующим органам управления на различных уровнях хозяйствования возможность планирования и реализации мероприятий по увеличению кадрового потенциала, направленного на повышение эффективности его развития и использования.

Выделение нерешённой проблемы. Не следует останавливаться на вопросах формирования и использования персонала только на таком уровне хозяйствования как предприятие, так же в этом заинтересовано государство, регион (снижение безработицы) и население (трудоустройство). Поэтому общеизвестно, что проблемы формирования и использования кадрового потенциала являются предметом многочисленных дискуссий и исследований.

Цель исследования. Изучение теоретико-методологических положений формирования и использования кадрового потенциала на уровне региона и

предприятия, а также выявление современных проблем формирования и использования кадрового резерва в регионах РФ.

Результаты исследования. Понятие кадрового потенциала в данном исследовании предлагается рассматривать в контексте с понятием потенциал вообще.

Термин “потенциал” в своем этимологическом значении происходит от латинского слова «*potentia*» (скрытые возможности, мощь, сила). Широкая трактовка содержания понятия “потенциал” предполагает его рассмотрение как “источника возможностей, средств, запаса, которые могут быть приведены в действие, использованы для решения какой-либо задачи или достижения определенной цели; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области” [6].

Следовательно, кадровый потенциал - это возможности определенной категории рабочих, специалистов, других групп работников, которые могут быть приведены в действие в процессе трудовой деятельности в соответствии с должностными обязанностями и поставленными перед обществом, регионом, коллективом целями на определенном этапе развития. Такой подход к определению кадрового потенциала дает возможность всестороннего анализа любой категории кадров на основе объективных экономических законов в соответствии с выбранным объектом, предметом исследования, а также его целями и задачами [7, с. 46].

В современной практике управления персоналом важную роль играют и такие понятия как «кадры» и «кадровый потенциал». Сущность кадрового потенциала отражает качественную и частично количественную характеристики трудового потенциала работников предприятия, региона, страны.

Кадры - это квалифицированные, специально подготовленные для той или иной деятельности работники. Их использование предполагает максимальную отдачу от того, что способен дать специалист по своему образованию, личным качествам приобретенному опыту работы. Поэтому анализ кадрового потенциала следует проводить, учитывая указанные экономические предпосылки, в тесной взаимосвязи с научно-техническим, трудовым, производственным потенциалом, которые оказывают непосредственное влияние на количественные и качественные параметры кадрового потенциала, закономерности его развития и эффективного использования.

Категория "кадровый потенциал" не идентична категории "кадры". В это понятие "кадровый потенциал" включаются не только собственно кадры, но и определенный уровень возможностей кадров для достижения заданных целей. Кадровый потенциал результат от использования совокупности потенциалов кадров предприятия, но он не является их суммой. Он обладает свойством целостности, принципиально отличным от свойств, присущих потенциалу каждого работника в отдельности.

Понятие «кадровый потенциал» отражает ресурсный аспект социально-экономического развития. Кадровый потенциал можно определить как совокупность способностей всех людей, которые заняты в данной организации и решают определенные задачи [6, с. 45].

Поэтому, целесообразно определить, что кадровый потенциал (в широком смысле) - знания, умения и навыки работников, применяемые для увеличения эффективности производства в его различных сферах, с целью получения экономического эффекта (дохода (прибыли)) или достижения социального эффекта.

Кадровый потенциал (в узком смысле) – временно свободные или резервные трудовые места, которые потенциально могут быть заняты специалистами в результате

их развития и обучения. Управление кадровым потенциалом должно содействовать упорядочению, сохранению качественной специфики, совершенствованию и развитию персонала.

Важным в практике управления субъектом хозяйствования является выделение понятия «долгосрочный кадровый потенциал».

Долгосрочный кадровый потенциал - работники, способные решать задачи развития производства. В свою очередь можно определить две основные составляющие долгосрочного кадрового потенциала:

1) текущий кадровый потенциал - персонал, который изначально рассматривается администрацией исключительно для выполнения основных операций производства;

2) целевой накопительный кадровый потенциал - предназначен для решения задач стратегического развития, расширения производства, повышения его конкурентоспособности. Здесь понимается резерв, требующий своей системы управления и не предназначен для решения обычных текущих задач.

Установленные общие понятия необходимы для конкретизации и изучения кадрового потенциала на уровне региона.

А значит, «кадровый потенциал региона» - совокупность способностей и возможностей персонала конкретного региона, реализуемые для достижения текущих и перспективных целей в интересах самого региона и государства в целом.

Изучая составляющие понятия «кадровый потенциал региона» можно сделать вывод, что эволюция категории отражает глубокие изменения содержания всей системы экономических понятий, в центре которой расположен работник, как главная производительная сила, как важное и движущее начало всех стадий воспроизводственного процесса; как “носитель” общественных потребностей, выполняет функцию целеполагания, объективно порождает и субъективно задает стратегические и тактические цели развития экономики. Следовательно, он относится к выбору наиболее адекватных целей развития и достижению их с наименьшими затратами труда и ресурсов.

Для определения «трудового потенциала страны» на протяжении длительного времени использовался показатель «трудовые ресурсы», включающий численность трудоспособного населения страны в трудоспособном возрасте (с 16 до 55 лет - женщины и с 16 до 60 лет - мужчины, за исключением инвалидов I и II групп), а также занятых в экономике лиц нетрудоспособного возраста - подростков и пенсионеров. Использование этого контингента лиц отражалось в балансе трудовых ресурсов.

Сущность кадрового потенциала региона отражает прежде всего качественную и частично количественную характеристики трудового потенциала работников предприятия.

Количество кадров по региону определяется исходя из объема производства и потенциальных возможностей, которыми располагают кадры, а качество сформированного потенциала измеряется степенью сбалансированности профессионально - квалификационных характеристик работника с требованиями развивающегося общественного хозяйства.

Основные составляющие кадрового потенциала на уровне предприятия:

1. Количественные параметры (численность, состав и структура персонала, потенциальный фонд рабочего времени предприятия);

2. Качественные параметры (физический, психологический, адаптационный,

интеллектуальный, нравственный, духовно-творческий и квалификационный потенциал).

Количество кадров по предприятию устанавливается на основе объема производства и потенциальных возможностей, которыми располагают кадры, а качество сформированного потенциала измеряется степенью сбалансированности профессионально-квалификационных характеристик работника с требованиями развивающегося общественного хозяйства. Лишь наличие всей совокупности перечисленных выше характеристик, гарантирует оптимальное формирование и эффективное использование кадрового потенциала предприятия. Основные задачи, которые решаются в развитии этих мероприятий, предполагают:

1. Создание реального потенциала живого труда, знаний и навыков;
2. Реализацию трудовых и квалификационных способностей и навыков работника, трудового коллектива и общества в целом.

Процессы формирования и использования кадрового потенциала на различных уровнях хозяйствования тесно взаимосвязаны.

Формирование кадрового потенциала - создание реального потенциала живого труда, знаний и навыков, охватывающего общество в целом и каждого индивида. Использование кадрового потенциала представляет собой реализацию трудовых и квалификационных способностей, навыков работника, трудового коллектива и общества в целом. В условиях рынка, рациональное использование кадрового потенциала заключается в более полном выявлении и реализации способностей каждого работника предприятия, придании труду характера творчества, повышении профессионально - квалификационного уровня работников за счет стимулирования и оценки вклада каждого работника в конечный результат.

Эффективному использованию кадрового потенциала предприятия способствует:

- установление и применение научно обоснованных норм труда;
- освоение норм труда в зависимости от условий производства;
- аттестация и рационализация рабочих мест;
- оптимизация рабочих мест;
- повышение квалификации, переобучение и обучение персонала,
- внедрение передовых приемов и методов труда;
- применение гибких графиков работы.

Следовательно, нами предлагается понимать «кадровый потенциал предприятия», как совокупность качественных (физические и психологические возможности работников, интеллектуальные и креативные способности, их общие и профессионально-квалификационные знания и квалификационные навыки, коммуникативность и способность к сотрудничеству, ответственное отношение к труду и др.) и количественных (численность, состав и структуру) параметров персонала, работающего по найму на достижение определенных целей предприятия.

Кадровый потенциал формируется и определяется динамикой многих сторон жизнедеятельности человека: личностные качества; общая работоспособность; общие и профессионально-квалификационные знания, умения, опыт; творческие склонности, способность и ориентация личности.

Воспроизводство и рост кадрового потенциала так же, как и степень соответствующей ему эффективности труда, зависит не столько от какого-либо одного

элемента, сколько от их интеграции, а также их сбалансированности и для отдельного человека, и для групп работников.

В современных реалиях РФ кадровая политика региона основана на выдвижении и подготовке кадрового резерва. Различие резерва и потенциала целесообразно при акценте на изменения в динамике производственной основы фирмы для обеспечения гибкости, надежности управления.

Резерв кадров - численность реально существующих специалистов, занятых на своих должностях и уже подготовленных (или подготавливаемых) к тому, чтобы по своей компетентности они соответствовали требованиям других, обычно более ответственных должностей. Резерв формируется целенаправленно на заданный набор должностей. Его функция прежде всего – обеспечение надежности управляющей системы. Ротация кадров – обязательная и естественная процедура обновления кадров посредством института резерва [8]. Она служит целям стабильного кадрового обеспечения.

Производственные изменения предъявляют к формированию резерва кадров требование: создать резерв с опережением изменений в профессионально-квалификационной структуре кадров. И чем динамичнее производственная система, тем больше потребность в расширенном воспроизведении возможностей, компетентности, творческих способностей работников, их адаптивности к новым, непредвиденным условиям производства.

Целесообразность направления политики на расширенное формирование кадрового потенциала, в дополнение к простому формированию кадрового резерва для ротации, связана с резким изменением требований к инициативности, предприимчивости, способностям поиска решений в сложных, неустойчивых хозяйственных условиях.

Формирование кадрового потенциала и причины изменения кадровой политики можно представить тремя формальными случаями на примере: один специалист (C) – одна должность (D).

Случай 1. Неизменное производство и количество кадров, когда требования должности (D_0) соответствуют возможностями работающего (C), т.е.

$$C = D_0 \quad (1)$$

Случай 2. Изменяющееся количество кадров, требуется резервирование для поддержания надежности стабильной производственной системы. Тогда специалист, использующий функции по своей должности, но введенный в резерв (C_p), на другую, обеспечивающую резервом (D_p), имеет не используемые, но нужные для той другой должности дополнительные компетентность, знания, умения (D_p) и тогда:

$$C_p = D_0 + D_p \quad (2)$$

Случай 3. Новые хозяйственные отношения изменяют требования к профессиям, квалификации, к предприимчивости, изобретательности и к личностным качествам работающего в целом. Подготовленность специалиста к заданной должности уже недостаточна, требования к потенциалу личности (Ln) возрастает. Тогда кадровый резерв (C_p) должен быть дополнен личностным потенциалом, это и составит кадровый потенциал (Kn):

$$Kn = Cp + Ln, \quad (3)$$

что будет соответствовать:

$$Kn = Do + Dr + Ln \quad (4)$$

Если это положение принимается за исходное, то механизм кадрового обеспечения должен содержать элементы, настроенные на личностный и кадровый потенциал региона в целом. Это основа для смены кадровой политики.

Для работников системы управления кадровый потенциал определяется как объект и субъект исследования. Как объект исследования - элементы, которые связаны с подготовкой самого кадрового потенциала. И как субъект исследования – воздействие на кадры для формирования кадрового потенциала в задаваемых параметрах. При следует учитывать опыт развития кадрового потенциала СССР. Разрушив на начальном этапе систему подготовки кадров от детских садов, школы до высших учебных заведений, сейчас в РФ идет процесс построения новой системы, что сложно в условиях разнообразия форм собственности и трехуровневой системы власти, с часто ослабленной вертикалью.

В РФ практически не решается вопрос подготовки резерва высококвалифицированных кадров для системы управления. Долгое время делался упор на то, что рынок сам все расставит на свои места, однако на самом деле практика показала, что подготовка управленческих кадров - это одна из первостепенных задач, в том числе и Администрации Президента РФ. Здесь основную роль должны играть ВУЗы находящиеся в системе органов государственной власти, такие как Российская Академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, деятельность которой пронизывает все уровни власти. Подготовка кадров проходит как в Москве, так и в регионах, где имеются соответствующие филиалы Академии. При этом необходимо четко изучать потребности, как отдельных субъектов федерации, так и общую потребность в определенных кадрах, и не допускать дублирования отдельных направлений. Набор специальностей для каждого региона целесообразно определять в зависимости от имеющихся потребностей. Каждый субъект отличается друг от друга по своей хозяйственно-экономической деятельности и это отличие должно быть заметно и в проводимой в регионе кадровой политике.

В управлении кадровым потенциалом региона важной задачей является поиск способов повышения творческого, интеллектуального потенциала людей, направления их действий на развитие экономики региона, оптимизацию структур и механизмов управления в зависимости от сложившегося менталитета территорий. Исходя из конкретных геоэкономических и геополитических предпосылок региона при помощи эффективной кадровой политики целесообразно воздействовать на умонастроение и поведение местных жителей.

Принимая во внимание, что без удовлетворения все более широкого круга материальных, социальных и духовных потребностей населения невозможно нормальное поступательное развитие государства и тем более его жизнеспособности в мировой экономической системе, стало экономической аксиомой. В условиях постиндустриального развития, характерного для современности, всякое обновление носит черты интенсивного, качественного развития. Это заключается в существенном изменении характера взаимодействия составляющих элементов первичной

экономической категории - производительных сил: человеческого фактора и материально-вещественных факторов.

В настоящее время в РФ происходит смена экономических парадигм. Ранее опорным определяющим экономическим элементом экономического потенциала выступала материальная база, производственный аппарат. На этом основывалась развитая система анализа воспроизводственных процессов, в том числе и подход к экономической эффективности.

В центр анализа в новой экономической парадигме помещается способность экономики к качественным и структурным изменениям, которые заложены в кадровом потенциале, а, значит и в тех видах экономической и социальной деятельности, которые обеспечивают развитие, совершенствование и эффективное использование. Ведущая роль человека в экономическом развитии - одна из важнейших идей политической экономии, в которой человек выступает как «главная производительная сила», цель, основа и движущая сила общественного исторического процесса. Положение изменилось, когда начался продолжительный исторический период материального накопления, в результате - создавалась иллюзия того, что оно полностью определяет процесс воспроизводства кадрового потенциала. В этих условиях проблемы развития кадров, переводились во внеэкономическую плоскость: в педагогические, воспитательные, правовые сферы, в компетенцию религиозных и других идеологических учреждений.

Выводы. В статье изучены теоретико-методологические положения формирования и использования кадрового потенциала на различных уровнях хозяйствования - регион и предприятие. Особое внимание обращено на формирование кадрового резерва. Изучены категории «кадры», «кадровый потенциал», «кадровый резерв», а также выявлены современные проблем формирования и использования кадрового резерва в регионах РФ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Щекин, Г.В. Основы кадрового менеджмента: Учебник / Г.В. Щекин. – К.: МАУП, 2004. – 280 с.
2. Старобинский, Э. К. Как управлять персоналом: Учебно-практическое пособие / Э.К. Старобинский. - М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2002. - 384 с.
3. Грачев, М. В. Суперкадры: управление персоналом и международные корпорации / М.В. Грачев. - М.: Дело-ЛТД, 1993. – 194 с.
4. Курошева, Г.М. Планирование воспроизводства квалифицированных кадров в регионе / Г.М. Курошева. - Л.: Издательство Ленинградского университета, 1985. – 289 с.
5. Кабаков, В. С. Кадры хозяйственных руководителей: подбор, расстановка, обучение / В. С. Кабаков, В. Ф. Богачев, А. П. Осипов. - М, 1982. – 181 с.
6. Советский энциклопедический словарь. – М. «Советская энциклопедия», 1981. – С. 1058.
7. Иванцевич, Дж. Человеческие ресурсы управления. Основы управления персоналом / Дж. Иванцевич, А.А. Лобанов. - М.: Дело, 1993. - 45-49 с.
8. Фельдман, Г.И. В лабиринтах рынка / Г.И. Фельдман. - М.: Транспорт, 1993. - 46-49 с.
9. Одогов, Ю.Г. Управление персоналом / Ю.Г. Одогов, П.В. Журавлев. - М.: Экзамен, 1997. – 193 с.

Поступила в редакцию 06.09.2017 г.

**MODERN PROVISIONS FOR FORMING AND USING PERSONNEL
POTENTIAL AT VARIOUS LEVELS OF ECONOMY**

O.V. Bychkova

The article is devoted to the study of theoretical and methodological positions of the formation and use of human resources at various levels of management - the region and the enterprise. Particular attention is paid to the formation of the personnel reserve. The categories "personnel", "personnel potential", "personnel reserve" were studied.

Key words: personnel, human resources; staff reserve.

Бычкова Ольга Владимировна

кандидат экономических наук, доцент

доцент кафедры экономики предприятия

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

ovb13575@mail.ru

+38-099-600-20-50

Bychkova Olga

kandidat of economics, PhD, Associate professor

Associate Professor of the Department of Enterprise Economics

Donetsk National University, city Donetsk

ovb13575@mail.ru

+38-099-600-20-50

УДК 351.778.51 + 365(477)

ДИАГНОСТИКА ПРОБЛЕМНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ СОЦИАЛЬНОЙ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ

© 2017. Н. Н. Вертиль

Статья посвящена вопросам государственного регулирования социальной жилищной политики, основанной на выявлении ее проблемных направлений. В работе представлен механизм диагностики проблемных направлений социальной жилищной политики, объединивший современный международный опыт использования инструментария анализа данной сферы.

Ключевые слова: государственное регулирование; жилищная политика; диагностика проблем; обеспеченность жильем.

Постановка проблемы. Для решения проблемы обеспечения населения жильем на соответствующем санитарном и социальном уровне необходимо государственное регулирование жилищной политики. В тоже время отсутствие системы диагностики, позволяющей определить направления, которые требуют данного вмешательства, делают данное регулирование малоэффективным.

Актуальность исследования. Постулат о том, что жилье должно быть доступным для всех слоев населения является актуальным на протяжении многих десятилетий, так как оно необходимо как для воспроизводства рабочей силы, так и в целом для жизнедеятельности человека. Однако в современной литературе не дается определения понятия «доступности», но, несмотря на это, можно наблюдать его активное использование.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросом изучения жилищной политики занимались многие ученые, среди них целесообразно выделить О.Э. Бессонова, Р.М. Богданова, Г. Галстера, В.В. Григорьева, Э. Дойча, Д. Дэниелла, А.О. Салливана, Г. Поляковского, О.С. Пчелинцева, Л.А. Ржаницыну, Д. Роземберга, Е.К. Сайгака, Р. Страйка, М.В. Тихомирову, А.Б. Хуторецкого, С.В. Шишкина.

Выделение нерешённой проблемы. В тоже время отсутствует система определения направлений, требующих государственного вмешательства.

Цель исследования заключается в разработке механизма диагностики социальной жилищной политики.

Результаты исследования. Доступным следует считать жилье, которое удовлетворяет санитарным и социальным нормам и может использоваться семьями или одинокими гражданами на определенных условиях. Под такими условиями следует понимать или приобретение жилья, или получение его в пользование. Если для семьи или одинокого гражданина жилье недоступно, то есть совокупный доход домохозяйства ниже, чем необходимо для приобретения жилья, то в таком случае государство должно взять на себя обязательства по обеспечению жильем такого домохозяйства. Однако если государство не в состоянии обеспечить условия приобретения жилья домохозяйством, то целесообразно предоставление его во временное пользование. Таким образом, можно констатировать, что существует два вида доступности жилья первый - это коммерческая доступность, а второй - социальная.

При этом для обеспечения как первого, так и второго необходимо создать определенные условия соответствующими органами государственной власти через процесс принятия необходимых решений. Однако для определения стратегического направления действий, а также тактических мероприятий необходимо выяснить, во-первых, есть ли необходимость корректирующих действий, во-вторых, определение их природы, в-третьих, факторов, влияющих на эту сферу.

То есть, прежде чем вносить какие-либо изменения в функционирование данной сферы необходимо выявить основные проблемные направления. Общеизвестно, что диагностирование проблем является первым этапом процесса принятия управленческих решений.

Под диагностикой следует понимать когнитивную деятельность субъекта принятия решений, которая состоит в сопоставлении основных параметров и признаков объекта изучения с системой его нормативных параметров. Другим определением данного понятия можно считать оценку на основе комплекса методологических приемов состояния объекта, предмета, явления или процесса управления, что позволяет выявить в них слабые звенья.

Классификация экономической диагностики может быть представлена следующими признаками:

1. В зависимости от сущности исследуемого явления:

внутренняя диагностика;

внешняя диагностика.

2. В зависимости от характера исследования:

этиологическая диагностика;

симптоматическая диагностика.

Таким образом, процесс диагностики экономики предполагает построение системы анализа, имеющей общей целью выявление сущности и специфики конкретного объекта.

На основе этого целесообразно определить общие принципы диагностики, к которым следует отнести следующие:

- интегрированность в общую систему анализа;

- система диагностики должна иметь целевой характер и органично объединять специфику данной сферы и государственной экономической политике в целом;

- научный характер анализа, то есть необходимость использования современных, достаточно теоретически обоснованных методик и мероприятий, что обеспечит достижение приемлемого уровня точности при достаточной простоте расчетов;

- комплексность, подразумевающая учет всего спектра факторов воздействия на объект исследований;

- системность, отмечающая, что диагностика является экономически выгодной только на постоянной основе;

- объективность, означающая возможность пользования только точными, реальными фактами, методами и мероприятиями, минимизировать субъективность исследователей или неточность оценок;

- конкретность - каждый этап анализа или оценки экономических явлений должен иметь конкретное целевое направление;

- точность подразумевающая, что система диагностики имеет приемлемый уровень воспроизводства реальных экономических процессов;

- активность, включающую ориентацию на превентивные методы, то есть недостаточность констатации существующих негативных симптомов;

- своевременность - следует постоянно учитывать динамичность государственного регулирования;

- эффективность (целесообразность, экономичность), подразумевающие, что экономический эффект должен быть выше затрат на проведение диагностических мероприятий.

Вообще, сложность диагностирования проблем является сама по себе важным вопросом изучения экономистов. Поскольку, если она выполнено неправильно, то соответственно и корректирующие действия в лучшем случае не дадут ожидаемых результатов, а в худшем приведут к новым осложнениям.

Для проведения диагностики социальной жилищной политики целесообразно использовать следующие методы:

1. По характеру используемых инструментов:

- количественные методы: предусматривают использование математических, статистических процедур:

- качественные методы: основанные на опыте, знаниях, интуиции, компетенциях субъектов диагностики и тому подобное.

2. По форме отображения:

- фактологические (экспертиза, эксперимент);

- расчетно-аналитические (экономико-математическое моделирование, аналитическое оценивание, технико-экономические расчеты и т.п.);

- документальные (проверка отражения в документации всех операций, логическая проверка, встречная проверка документов, схем консолидация данных и т.п.).

3. По способу обоснования:

- теоретические: абстрагирование, идеализация, аксиоматика, индукция, дедукция, обобщение, синтез;

- эмпирические: эксперимент, экспертиза, расчеты.

4. По количеству критериев:

- поликритериальные, в данном случае проводится рассмотрение предусматривают объекта исследования по совокупности критериев.

5. По характеру исследуемых взаимосвязей:

- линейные;

- нелинейные (дисперсионный анализ, динамико-статистический анализ, корреляционно-регрессионное моделирование, матричный метод).

6. По направлениям:

- методы прогнозной диагностики: направленные на диагностику будущего состояния жилищной сферы в тактическом и стратегическом измерениях;

- методы текущей диагностики: предусматривают осуществление диагностики современного состояния исследуемого объекта;

- методы ретроспективной диагностики: призваны оценить состояние и развитие объекта в прошлом.

7. По универсальности:

- унифицированные: могут применяться в отношении любого объекта диагностики;

- узкоспециализированные: предназначены для диагностики конкретных объектов.

8. По уровню исследования:

- анализ: динамический (трендовый), сравнительный, структурный (вертикальный), индексный, коэффициентный, факторный;

- синтез: прямой, поэлементно-теоретический, структурно-генетический.

9. По степени формализации:

- неформализованные (методы экспертных оценок, сценариев, психологические, сравнительные, табличные, графические);

- формализованные (статистические, экономико-математические) и др.

В своей совокупности все указанные методы составляют систему диагностики государственной жилищной политики. Для ее реализации разработан механизм диагностики выявления проблемных направлений социальной жилищной политики, который представлен на рисунке 1.

Целью реализации представленного механизма диагностики является выявление проблем социальной жилищной политики. В соответствии с этим предметом диагностики является состояние и динамика показателей социальной жилищной политики. Для достижения поставленной цели необходимо определить задачи диагностики:

- выявление количества, состояния и динамики жилищного фонда;

- определение его достаточности для населения страны;

- определение коммерческой и социальной доступности жилья в стране;

- выявление проблемных направлений.

Следующим этапом процесса диагностики является поиск источников получения данных. Источниками в данном случае выступают органы статистики, а также возможно получать их от агентств недвижимости, застройщиков, банковских учреждений или их объединений. В целом все показатели, характеризующие состояние жилищной сферы можно разделить на три блока:

- блок показателей, характеризующих возможность обеспечения жильем через рыночный механизм;

- блок показателей, характеризующих возможность обеспечения жильем за квартирную очередь;

- блок общих показателей, характеризующих жилищную сферу.

Блок общих показателей, характеризующих жилищную сферу должен выявить наличие проблем по следующим направлениям. Характеристики жилого фонда. Необходимо проверить его Наличие (количество). Однако данный показатель является количественным, то есть не отображает качество обеспечения жильем. Растущая динамика жилищного фонда является положительной тенденцией. В случае, когда она уменьшается говорит о превышении выбытия жилья над введением, что может быть признаком проблемы.

Также жилой фонд целесообразно отслеживать по его состоянию. Для целей данного исследования достаточно проанализировать возрастную структуру, однако целесообразно рассматривать и соответствие жилого фонда мировым стандартам качества. Старение жилищного фонда может привести к проблемам в будущем, то есть

выступает индикатором жилищной политики. Вместе с характеристиками жилого фонда можно исследовать источники финансирования жилищного строительства. Именно по этому показателю чаще всего характеризуют степень либерализации жилищной политики.

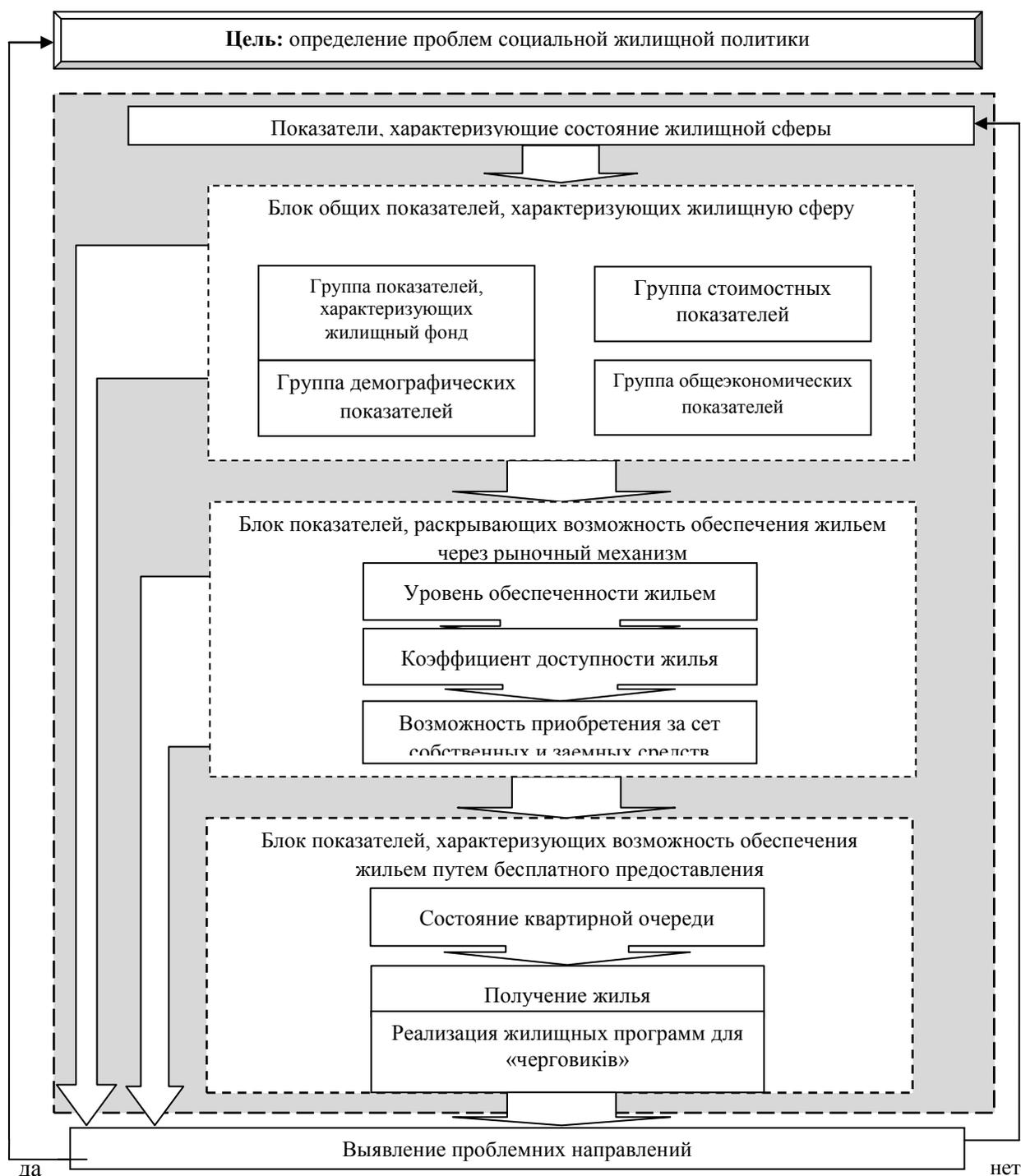


Рис.1 Механизм диагностики проблемных направлений социальной жилищной политики

Исследование демографических показателей позволяет достаточно эффективно определять и прогнозировать спрос на жилье в стране. Среди показателей демографических необходимо исследовать количество населения, что, безусловно, влияет на состояние обеспеченности жильем. Также целесообразно наблюдать миграционные процессы, поскольку активная миграция требует изменений в жилищном фонде по географическому признаку.

Так, если наблюдается въезд в страну иностранных граждан, то возникает необходимость в увеличении жилья, однако выезд граждан может снизить напряженность в данном вопросе. Также следует отметить двусторонность взаимосвязи жилого фонда и миграционных процессов. Поскольку дешевое жилье и его достаточное количество могут побудить домохозяйства к переезду в другой регион.

Еще одним демографическим показателем, который целесообразно изучать является количество полученных или расторгнутых браков, поскольку такие процессы требуют изменений как в количестве жилого фонда (новая семья требует отдельного жилья), так и в его составе (например, при расторжении брака люди могут жить в меньших квартирах).

Следующая группа в данном блоке - это стоимостные и общеэкономические показатели. В рамках данной группы, во-первых, необходимо исследовать стоимость жилья и его динамику. Однако, поскольку государственными органами не отслеживается значение данного показателя, то он нестандартизирован, то есть процесс его диагностики усложняется.

Рост данного показателя может свидетельствовать либо о росте спроса на жилье, побуждать к увеличению объемов жилищного строительства. Также рост цен на данное благо может означать общий рост цен, то есть инфляцию.

Следует также исследовать и доходы населения, поскольку при их неудовлетворительных показателях или тенденциях, проблема обеспечения жильем имеет в большей степени решаться с помощью государства.

Таким образом, в рамках данной группы исследуется стоимость жилья, заработная плата и другие источники доходов, инфляционные процессы в экономике в целом, и их влияние на стоимость жилья, возможность и условия получения кредитных ресурсов.

Анализ всех групп можно и целесообразно проводить как в государстве в целом, так и в регионах. Расчет региональных показателей на основе данных соответствующих комитетов статистики и других региональных учреждений.

Все указанные выше показатели помогают выявить общую картину, а также помогают провести анализ в рамках других блоков показателей.

Первая группа показателей позволяет выявить, насколько возможно удовлетворить потребность граждан в жилье через функционирование рынка жилья в государстве.

Блок показателей, раскрывающих возможности обеспечения жильем через рыночный механизм должен выявить проблемы реализации потребности в жилье через рынок. Первым показателем данного блока можно назвать «уровень обеспеченности жильем». При реализации потребности человека в жилье, предусмотрены международные стандарты его качества, которые были разработаны ООН и ЮНЕСКО.

Данными стандартами закреплено, что на каждого человека должно приходиться не менее 30 кв. м. общей площади, а также необходимость наличия у каждого домохозяйства собственного отдельного жилья традиционного типа. Также, международным стандартом предусматривается, что каждый член домохозяйства требует одной индивидуальной комнаты, и еще минимум две комнаты предназначены для совместного пребывания.

Расчет показателя обеспеченности осуществляется по следующей формуле:

$$SH = \frac{S}{P} \quad (1)$$

где SH - уровень обеспеченности населения жильем на данной территории;

S - общая площадь жилого фонда на данной территории;

P - общая численность населения на данной территории.

Второй показатель данной группы - это коэффициент доступности жилья. Существует несколько способов его расчета. Например, Национальная ассоциация риелторов США применяет показатель AI - индекс доступности, который рассчитывается следующим образом:

$$AI = \frac{MI \times 100\%}{Im} \quad (2)$$

где MI - средний доход домохозяйства,

Im - доход, необходимый для получения и обслуживания долгосрочного ипотечного кредита, достаточного для приобретения среднего по стоимости жилья.

Однако в данной работе предлагается использовать следующий алгоритм расчета, предложенный ООН-Хабитат:

$$K_a = \frac{P_h}{I_f}, \quad (3)$$

где Ka - коэффициент доступности жилья;

P_h - средняя рыночная стоимость стандартной квартиры общей площадью 54 кв. м;

I_f - средний годовой совокупный денежный доход семьи из 3 человек на данной территории.

Индекс доступности жилья, согласно методике ООН-Хабитат, определяется количеством лет, которые необходимы среднестатистической семье для накопления средств на приобретение жилья, при условии, что все доходы домохозяйства будут направлены на эти цели, или во сколько раз стоимость жилья превышает доход семьи.

Как указано выше, расчет конкретного значения представленного показателя основывается на:

средней рыночной стоимости 1 кв. м жилья (в рублях или долларах США в среднем за год). Рассчитывается как среднее арифметическое средних цен на первичном и вторичном рынках жилья;

среднем годовом совокупном денежном доходе домохозяйства, состоящего из 3 человек на данной территории (в рублях или долларах США в месяц на человека в среднем за год). Источник данных - орган государственной статистики.

Безусловно, чем выше данный показатель, тем труднее домохозяйствам в данной стране приобрести жилье без использования кредитных ресурсов. Поэтому необходимо определить размер дохода семьи, которым она распоряжаться для того чтобы приобрести жилье при данном уровне цен на него с использованием кредитных ресурсов.

$$TI = \frac{\frac{LTV}{100\%} \times P \times 54 \times \frac{i}{12 \times 100\%}}{1 - \left(1 + \frac{i}{12 \times 100\%}\right)^{-t \times 12}} \times \frac{100\%}{PI}, \quad (4)$$

где TI - минимальный совокупный доход семьи (в рублях в месяц);

LTV - доля заемных средств в стоимости приобретаемого жилья (в процентах);

P - средняя рыночная стоимость 1 кв. м жилья (в рублях в среднем за год);

i - процентная ставка по кредиту (в процентах в год);

t - срок кредита (в годах);

PI - доля платежа по жилищному кредиту в доходах семьи (в процентах).

Доля домохозяйств с совокупным доходом выше минимального (TI) определяется исходя из данных о распределении домохозяйств по уровню среднемесячного дохода. В случае отсутствия данных о распределении домохозяйств по уровню среднемесячного дохода допускается использование данных о распределении населения по уровню среднедушевого месячного дохода с соответствующей сноской. В таком случае минимальный совокупный доход семьи (TI) делится на средний размер семьи (3 человека) и полученный минимальный доход 1 человека сравнивается с данными о распределении населения по уровню среднедушевого месячного дохода для определения доли населения с доходами выше минимального.

Таким образом можно рассчитать долю семей, имеющих возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заемных средств. Это можно сделать используя следующую формулу:

$$D_h = \frac{H_k}{H_a}, \quad (5)$$

где Dh - доля семей, имеющих возможность приобрести жилье за счет собственных и заемных средств, %;

Hk - количество семей, имеющих возможность приобрести жилье за счет собственных и заемных средств, семей;

Ha - общее количество семей.

После выявления реальной возможности покупки жилья домохозяйствами данной страны необходимо определить требуется вмешательство государства. Если удовлетворение потребности в жилье затруднено или вообще невозможно для граждан данной страны, то необходимо вмешательство государства. Оно может быть как прямым - строительство и предоставление нуждающимся жилья, или опосредованным - то есть создание условий для удовлетворения данной потребности через рыночный механизм. Таким образом, необходимо рассмотреть следующий блок показателей «возможность обеспечения жильем за квартирную очередь».

Первым показателем данного блока можно назвать «состояние квартирной очереди». Данный показатель является сложным, то есть включает в себя:

- количество семей и одиночек, которые находятся на квартирном учете;
- динамика количество семей и одиночек, которые находятся на квартирном учете;
- выявление основных тенденций данного показателя;
- структура квартирной очереди;
- динамика структура квартирной очереди;
- выявление основных тенденций в структуре квартирной очереди.

Показатель «состояние квартирной очереди» носит информативный характер. Следующим показателем группы «возможность обеспечения жильем за квартирную очередь» можно назвать «получение жилья очередниками». Данный показатель также является сложным и состоит из:

- количество семей и одиночек, которые улучшили жилищные условия (статический показатель);
- количество семей и одиночек, которые улучшили жилищные условия (динамический показатель);
- структура граждан, находящихся на квартирном учете и улучшили свои жилищные условия (статический показатель);
- структура граждан, находящихся на квартирном учете и улучшили свои жилищные условия (динамический показатель);
- соотношение семей и одиночек, которые находились на квартирном учете и тех, что улучшили жилищные условия.

Третий показатель в пределах данной группы, а именно «реализация жилищных программ для» очередников »рассчитывается при наличии таких программ. В его рамках необходимо установить соответствие цели программы и соответствия ей реализованных мероприятий.

Таким образом, в рамках данной группы показателей оказывается или реализует государство свои обязанности перед социально необеспеченными гражданами в рамках существующего законодательства.

В результате анализа показателей каждого блока выявляются недостатки в пределах существующего государственного регулирования социальной жилищной политики. Так, несовпадение (а именно более низкий уровень) фактических показателей нормативным указывает на наличие проблемы именно по данному направлению. При обнаружении проблем следует переходить к разработке и реализации корректирующих действий. Однако, если таких недостатков не обнаружено это может свидетельствовать либо о некачественно проведенную диагностику, или об отсутствии проблем в данной сфере. И в первом, и во втором случае необходимо продолжать диагностирования социальной жилищной политики.

Выводы. Результаты модели выявления проблемных направлений социальной жилищной политики является основой для функционирования модели государственного регулирования социальной жилищной политики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Холостова, Е. И. Социальная политика : учебник для СПО / Е. И. Холостова, Г. И. Климантова; под ред. Е. И. Холостовой, Г. И. Климантовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 395 с.
2. Котляров, М. А. Основы девелопмента недвижимости : монография / М. А. Котляров. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 212 с. — (Серия : Актуальные монографии).
3. Управление недвижимостью : учебник и практикум для академического бакалавриата / С. Н. Максимов [и др.] ; под ред. С. Н. Максимова. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 388 с.

Поступила в редакцию 20.09.2017 г.

DIAGNOSIS OF PROBLEMATIC AREAS OF SOCIAL HOUSING POLICY

N.N. Vertil

The article is devoted to the issues of state regulation of social housing policy based on the identification of its problematic areas. The paper presents a mechanism for diagnosing problematic areas of social housing policy combining modern international experience with the ways of analysis in this field.

Key words: state regulation; housing policy; diagnostics of problems; housing security.

Вертиль Наталья Николаевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
v3010@mail.ru
+38-066-113-30-82

Vertil Natalja

Candidate of Economic Sciences
Donetsk National University, city Donetsk
v3010@mail.ru
+38-066-113-30-82

УДК 338:339.5

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2017. О. И. Зинченко, С. В. Дегтярев

В статье рассмотрено положение Российской Федерации в архитектуре мирового хозяйства на основе глобального исследования конкурентоспособности стран мира в 2015-2016 гг., а также структуры мирового экспорта и импорта; проанализирована динамика внешней торговли России; уделено особое внимание структуре стран-партнеров РФ во внешней торговле. Для оценки внешнеторговой безопасности Российской Федерации были использованы такие показатели, как коэффициент покрытия импорта экспортом, экспортная и импортная безопасность, коэффициент экономического взаимодействия и коэффициент открытости экономики государства.

Ключевые слова: внешнеторговая безопасность, открытость экономики, экспортная безопасность, импортная безопасность.

Постановка проблемы. Системный анализ современного состояния и выявление актуальных проблем представляют научный интерес с позиции вопроса защиты и реализации национальных интересов государства в мировом хозяйстве.

Актуальность исследования. Активное участие в мировом хозяйстве интегрирует экономику государства в единый глобальный воспроизводственный процесс, актуализируя как вопрос внешних и внутренних угроз внешнеторговой безопасности, так и экономической безопасности государства в целом.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию экономической безопасности посвящены работы таких зарубежных ученых: Арвай Я., Блейдс Д., Гутман П., Даллаго Б., Фейг Е. и т.д. Большой вклад в изучение данной темы внесли украинские ученые: Бандурка О.М., Пашко П.В., Гейц В.М., Мунтиян В.И. [1], Попович В.М., Стрельцов Е.Л., Тютюнникова С.В. [2] и другие. Среди российских ученых, которые также исследовали данную тему известны: Беспалова К.В. [3], Варюха А. О., Захарова О.И, Никитина К.К. [4], Андропова И.В. [5], Сурженко Л.В. [6], Якшина И.С. и др.

Цель исследования заключается в анализе современного состояния внешнеторговой безопасности Российской Федерации.

Основное содержание. Вопрос безопасности приобрел особую актуальность в период конца XX – начала XXI в. в условиях интенсификации глобализационных процессов в мировой экономике.

По мнению Пашко П.В., внешнеторговая безопасность – это способность государства противостоять влиянию негативных факторов и минимизировать причиненного ими ущерба, активное использовать участие в мировом разделении труда для создания благоприятных условий развития экспортного потенциала и рационализации импорта, а также обеспечения соответствия внешнеторговой деятельности национальным экономическим интересам. [7]

Мунтиян В. И. определяет внешнеторговую безопасность как минимизацию убытков государства от воздействия негативных внешних экономических факторов, создание благоприятных условий для развития экономики путем ее активного участия в

мировом разделении труда, соответствие внешнеэкономической деятельности национальным экономическим интересам. [7]

На наш взгляд, концептуальное понимание внешнеторговой безопасности представляется, как экономические отношения в сфере международной торговли в целях развития национальной экономики, посредством минимизации влияния внешних угроз и на условиях приоритетности национальных интересов.

Внешнеэкономическая деятельность является одним из важнейших показателей вовлеченности страны в мировую экономику и международное разделение труда. Рассмотрим место Российской Федерации в архитектуре мирового хозяйства на основе глобального исследования конкурентоспособности стран мира в 2015-2016 гг. (The World Competitiveness Yearbook 2016), проведенного Институтом менеджмента (Institute of Management Development, IMD), а также доли государства в структурах мирового экспорта и импорта (табл. 1).

Таблица 1
Архитектура конкурентоспособности стран в мировой торговле в 2015-2016 гг. [8]

Место страны, согласно рейтингу		Индекс		Страна	Удельный вес в мировой торговле, % 2016 г.	
2015 г.	2016 г.	2015	2016		Экспорт	Импорт
из 65 стран	из 61 страны					
1	3	100.000	97.881	Соединённые Штаты Америки	9,41%	14,37
2	1	96.037	100.000	Гонконг	3,31%	3,32
3	4	94.950	97.649	Сингапур	2,26	1,77
4	2	91.950	98.018	Швейцария	1,93	1,59
5	10	90.410	90.048	Канада	2,57	2,73
6	11	89.411	90.016	Люксембург	0,11	0,12
7	9	87.915	90.054	Норвегия	0,59	0,48
8	6	87.077	91.756	Дания	0,60	0,54
9	5	85.921	92.353	Швеция	0,94	0,88
10	12	85.637	88.569	Германия	8,20	6,44

44	41	59.485	65.831	Индия	1,74	2,62
45	44	58.510	63.969	Россия	1,84	1,20
46	40	57.176	65.886	Словакия	0,48	0,47

Под конкурентоспособностью страны авторы исследования понимают способность национальной экономики создавать и поддерживать среду, в которой возникает конкурентоспособный бизнес.

Анализ табл. 1 показал, что мировое первенство по уровню конкурентоспособности в 2015-2016 гг. принадлежит США, Гонконгу, Сингапуру, Швейцарии.

США возглавляли рейтинг в 2013-2015 гг. Сильные стороны экономики США, по мнению экспертов рейтинга, заключаются в экономической устойчивости, развитием финансовом секторе, эффективном рынке труда и доминировании в области

технологий и инфраструктуры [9] Однако, в 2016 г. США уступили Гонконгу и Швейцарии, опустившись на 3е место в рейтинге.

Конкурентная позиция Российской Федерации в рейтинге 2015 г. находилась на уровне таких стран, как Индия и Словакия. В 2016 г. значение индекса РФ увеличилось на 5,459 пункта, однако положительная тенденция позволила Российской Федерации улучшить свое расположение в рейтинге конкурентоспособности лишь на 1 позицию по сравнению с 2015 г.

Нельзя не отметить, что Индия и Словакия, в свою очередь, продемонстрировали более существенный рост в рамках рейтинга: на 3 и 6 позиций соответственно. Таким образом, в рейтинге конкурентоспособности стран в мировой торговле в 2016 г. Россия расположилась уже между Словенией и Мексикой.

При рассмотрении структуры мирового экспорта и импорта, нельзя не отметить, что удельный вес РФ практически равен показателям таких государств – лидеров рейтинга конкурентоспособности, как Швейцария, Индия, Сингапур. А Словакия, удельный вес которой в мировом экспорте почти в 4 раза, а в импорте – почти в 3 раза меньше доли Российской Федерации, опережает РФ на 4 позиции в рейтинге конкурентоспособности стран в мировой торговле в 2016 г. (причем, еще в 2015 г. Словакия уступала России на 1 позицию).

Динамика внешнеторговой деятельности России за 2013–2016 гг. характеризуется трендом снижения активности во внешней торговле (рис.1).

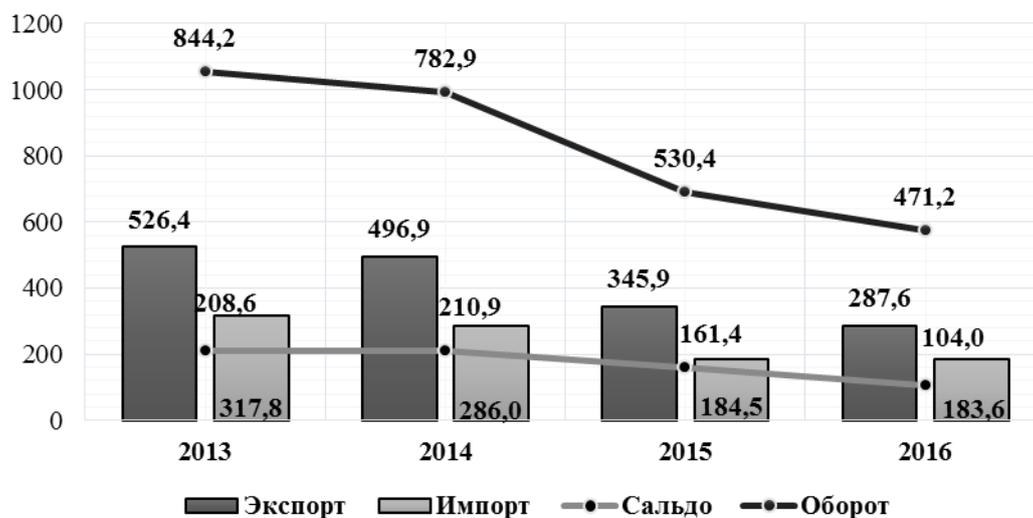


Рис.1 Динамика внешней торговли РФ в 2013-2016 гг. млрд. дол. США [10,11,12,13]

Изучая динамику экспорта-импорта России за 2013-2016 гг. можно наблюдать спад в торговых отношениях России с мировыми партнерами. Значительный спад произошел в 2016 г., когда против России были введены и продолжают быть актуальными экономические санкции.

На основе рисунка 1 мы можем сделать вывод, что внешнеторговый оборот России по итогам 2016 г. сократился на 11,2 % по сравнению с 2015 г., с 2014 – 39,8 %, а с 2013 г. – 44,2 %. Показатели 2016 г. стали самыми низкими за последние 4 года. Экспорт России составил 287,6 млрд. долл. США, сократившись на 16,9 % по

отношению к 2015 г.; на 42 % - к 2014 г. и на 45,4 % - к 2013 г.. Импорт составил 183,6 млрд. долл. США, что составило сокращение показателя на 0,5 % по сравнению с 2015 г., на 35,8 % - 2014 г. и на 42,2 % - 2013 г.. Главной причиной этого называют падение нефтяных цен, что повлекло за собой сильнейшую девальвацию рубля [13].

Сальдо торгового баланса России за анализируемый период 2013-2016 гг. (рис.1) сложилось положительно, то есть экспорт преобладает над импортом, что свидетельствует об активном торговом балансе. Однако, в 2016 году значение сальдо составило 104,0 млрд. долл. США, что на 35,6 % меньше, чем в 2015 г.; на 50,7 % меньше по отношению к 2014 г. и на 50,1 % - к 2013 г.

Проанализируем внешнеторговый оборот России в период 2013-2016 гг. со странами СНГ и дальнего зарубежья (рис. 2).

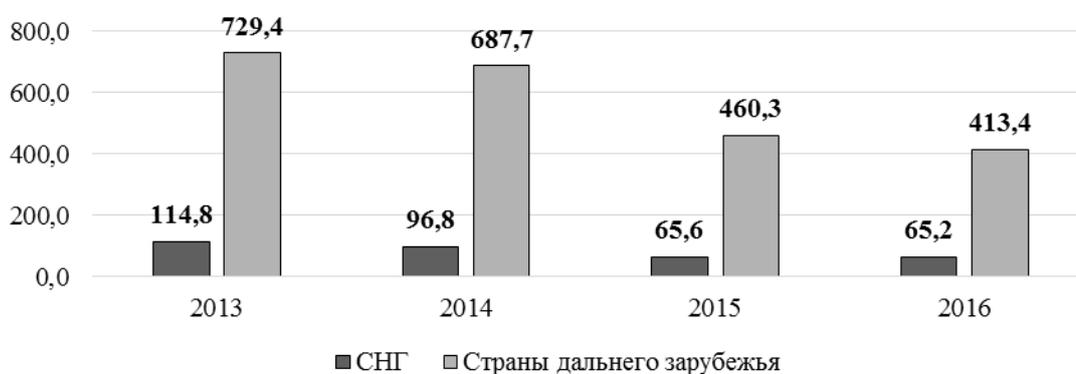


Рис. 2 Внешнеторговый оборот России 2013-2016 гг. млрд. дол. США [10,11,12,13]

В 2014 году по сравнению с 2013 годом произошел спад внешней торговли как со странами СНГ на 15,7 %, так и с дальним зарубежьем на 5,7%. В 2015 г. объемы внешней торговли сократились еще более значительно по сравнению с 2013 г.: со странами СНГ – 42,9 %, со странами дальнего зарубежья – 36,9 %. В 2016 г., по сравнению с 2015 г., произошло незначительное сокращение во внешнеторговых отношениях России со странами СНГ и дальнего зарубежья: на 0,5 % и 10,2 % соответственно. Однако, по сравнению с соответствующими показателями 2013 г. сокращение произошло на 43,2 % со странами СНГ и на 43,3 % со странами дальнего зарубежья, что, несомненно, сигнализирует об существенных изменениях внешнеторговых отношений Российской Федерации в мировом хозяйстве. Что в том числе было связано с введенными экономическими санкциями против России.

Рассмотрим более детально внешнеторговые отношения Российской Федерации со странами СНГ за 2016 г. (табл. 2).

Наибольший спад во внешнеторговых отношениях в 2016 г. по сравнению с 2015 г. наблюдался с Украиной (-31,68%). Также значительное сокращение наблюдается с такими странами, как Азербайджан (-30,31%), Казахстан (-15,63%), Киргизия (-12,71%), Таджикистан (-15,57%). Положительный прирост можно отметить с такими странами как Армения (7,29%) и Беларусь (6,00%).

Таблица 2

Показатели торговли России со странами СНГ 2016 г. млрд. дол. США [13]

Страна	Экспорт	Импорт	Внешнеторговый оборот	Темп роста, %	Темп прироста, %
Азербайджан	1 508,1	446,3	1 954,40	69,69	-30,31
Армения	957,3	378,3	1 335,60	107,29	7,29
Беларусь	15 144,2	10 161,4	25 305,60	106,00	6,00
Казахстан	9 426,9	3 612,2	13 039,10	84,37	-15,63
Киргизия	1 025,7	170,5	1 196,20	87,29	-12,71
Молдавия	912,0	248,7	1 160,70	94,97	-5,03
Таджикистан	661,5	26,4	687,90	84,43	-15,57
Туркмения	570,6	331,2	901,80	90,43	-9,57
Узбекистан	1 965,0	761,0	2 726,00	95,74	-4,26
Украина	6 280,3	3 950,7	10 231,00	68,32	-31,68

Основной причиной снижения товарооборота РФ со странами СНГ является снижение цен на основные товарные позиции российского экспорта (прежде всего, нефть), удорожание импорта и сокращение спроса в связи со снижением курса рубля к основным валютам, замедление экономического роста России, политика импортозамещения, санкции западных стран.

В страновой структуре внешней торговли России среди стран дальнего зарубежья доминирует Европейский Союз (ЕС). На долю стран ЕС в январе-декабре 2016 года приходилось 42,8% российского товарооборота (в январе-декабре 2015 г. – 44,8%), на страны СНГ – 12,1% (в 2015 г. – 12,6%). Страны ЕАЭС (Белоруссия, Казахстан, Россия, Армения, Киргизия) составили – 8,3% российского товарооборота (в 2015 г. – 8,1%), а страны АТЭС (Австралия, Бруней, Канада, Индонезия, Япония, Республика Корея, Малайзия, Новая Зеландия, Филиппины, Сингапур, Таиланд, США, Китайский Тайбэй (Тайвань), Гонконг (Китай), Китайская Народная Республика, Мексика, Папуа — Новая Гвинея, Чили, Перу, Россия, Вьетнам) – 30,0% российского товарооборота (в 2015 г. – 28,1%) (рис. 3, 4).

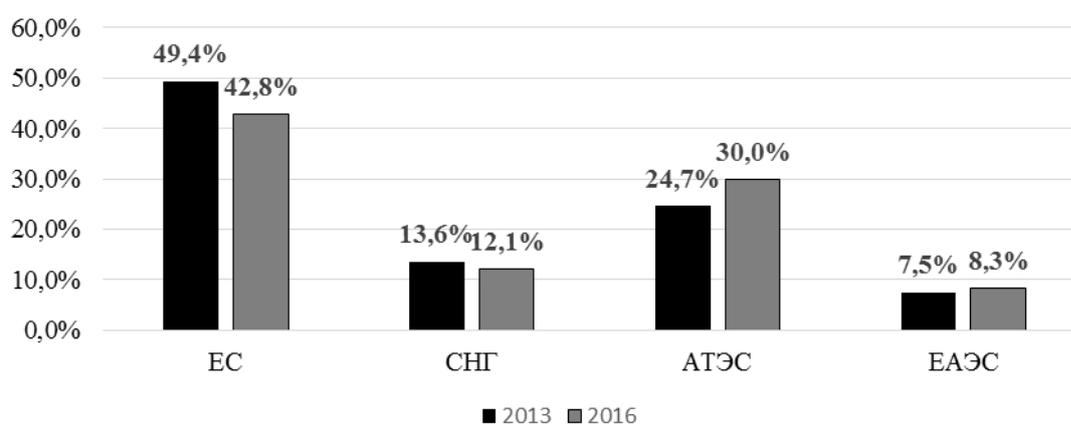


Рис.3. Региональная структура внешней торговли России [10,13]

Отметим также изменения в структуре товарооборота по обозначенным группам стран в период 2013-2016 гг. Так наблюдается динамика уменьшения удельного веса в региональной структуре внешней торговли России стран ЕС и СНГ, в свою очередь доля стран АТЭС и стран ЕАЭС увеличивается на 5,3 % и 0,8 % соответственно.

Однако, основными торговыми партнерами России продолжают быть страны ЕС- 42,8% внешней торговли РФ в 2016 г., что, отметим, в 1,4 раза больше, чем со странами АТЭС, в 3,5 раз больше, чем со странами СНГ, в 5,2 раз больше, чем со странами ЕАЭС.

Структура стран-основных партнеров РФ среди стран дальнего зарубежного в 2013-2016 гг. сохраняется. Доминирующим партнером остается Китай (27,62% в 2016 г.). На такие страны, как Германия, Нидерланды и Италия приходится 38,8% внешней торговли РФ в 2016г. (рис. 4).

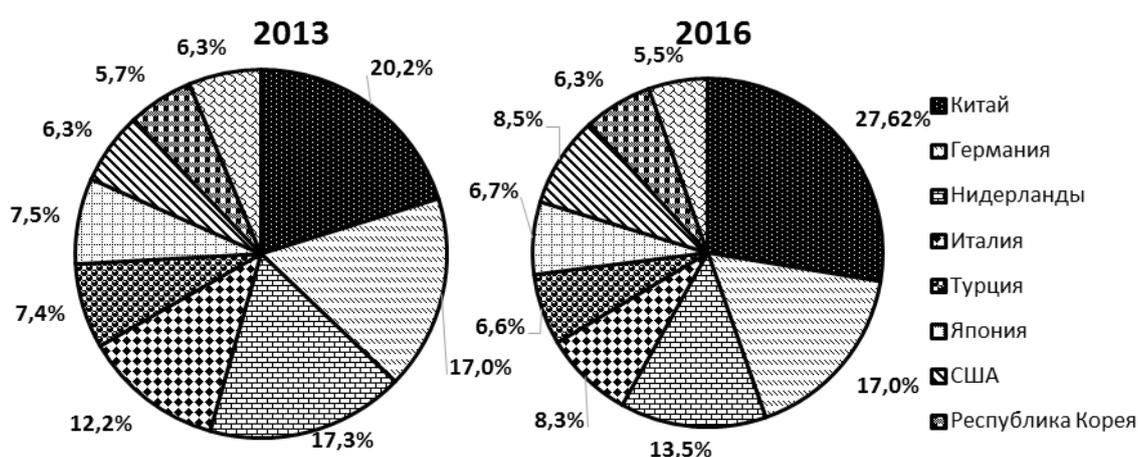


Рис. 4. Основные торговые партнеры России среди стран дальнего зарубежья в 2016 г. [10,13]

В ходе анализа уровня внешнеторговой безопасности Российской Федерации были использованы такие показатели, как коэффициент покрытия импорта экспортом (К), экспортную (L_{exs}) и импортную (L_{ims}) безопасность, коэффициент экономического взаимодействия (C_{ie}) и коэффициент открытости экономики государства (C_{eo}), которые представлены в таблице 3 и табл. 4 [14].

Таблица 3

Показатели внешнеторговой безопасности России в 2013-2016 гг.

Показатели	Пороговые значения	2013	2014	2015	2016
К	>1	1,7	1,6	1,7	1,5
L_{exs} , %	50	23,63	24,51	25,47	22,46
L_{ims} , %	50	14,24	13,93	13,85	14,34
Экспорт, млрд долларов США	-	526,4	496,9	345,9	287,6
Импорт млрд долларов США	-	317,8	286,0	184,5	183,6
ВВП, млрд долларов США	-	2230,63	2052,8	1331,2	1280,2

Коэффициент покрытия импорта экспортом (К) рассчитывается как отношение объемов экспорта к импорту. Так в 2013 г. показатель составил:

$$K = \frac{EX}{IM} = \frac{526,4}{317,8} = 1,65 \approx 1,7$$

По такому принципу рассчитываем коэффициент в 2014-2016 гг., полученный результат отобразим в таб.3

Под экспортной безопасностью подразумевается комплексная характеристика экспортных операций государства: конкурентоспособность отечественных товаров на внешних рынках, объем и рациональность товарной структуры, географическая сбалансированность, соответствие национальным интересам в целом.

Экспортная безопасность – это отношение экспорта к ВВП [14]. Так в 2013 г. показатель составил:

$$L_{\text{exs}} = \frac{EX}{GDP} * 100\% = \frac{526,4}{2230,63} * 100\% = 23,60 \%$$

Так же рассчитаем экспортную безопасность за 2013-2016 гг., полученный результат отобразим в таб.3.

Импортная безопасность - это такое состояние внешней торговли, при котором страна не испытывает чрезмерной зависимости от импорта. Импортная безопасность рассчитывается как отношение импорта к ВВП [14]. Так в 2013 г. показатель составил:

$$L_{\text{ims}} = \frac{IM}{GDP} * 100\% = \frac{317,8}{2230,63} * 100\% = 14,24 \%$$

Так же рассчитаем импортную безопасность в 2014 - 2016 гг., полученный результат отобразим в табл. 3.

Рассчитаем показатели открытости экономики и экономического взаимодействия Российской Федерации в 2016 г. с такими странами как, Беларусь, Украина, Бразилия, Китай, США, а также со странами Европейского Союза (табл.4).

Таблица 4

Показатели открытости экономики и экономического взаимодействия Российской Федерации в 2016 гг. [14]

Показатели	РФ	Беларусь	Украина	Бразилия	Китай	ЭС	США
C_{ei} , %	-	49,43	13,96	1,25	1,91	0,04	0,54
C_{eo}	0,368	1,059	0,829	0,188	0,302	0,298	0,198
ВВП, млрд долларов США	1280,2	48,1	87,2	1770,0	11390,0	16270,0	18560,0
Объем внешней торговли млрд долларов США	471,2	50,98	72,3	333,6	3448,0	4863,9	3676,0
Экспорт РФ, млрд долларов США	-	15,1	6,2	2,5	38,0	140,04	10,9
Импорт из РФ, млрд долларов США	-	10,1	3,9	1,7	28,0	65,4	9,3

Коэффициент экономического взаимодействия находится в процентах, как часть объема внешней торговли государства с *i*-страной в общем объеме внешней торговле *i*-страны [14]. Так коэффициент экономического взаимодействия Российской Федерации с Республикой Беларусь в 2016 г. составил:

$$C_{ei} = \frac{T_{etukr}}{T_{eti}} * 100\% = \frac{15,1+10,1}{50,98} = 49,43 \%$$

где C_{ei} – коэффициент экономического взаимодействия; T_{etukr} – объем внешней торговли России с *i*-страной; T_{eti} – объем внешней торговли *i*-страны.

Аналогичным образом рассчитаем коэффициент экономического взаимодействия РФ с обозначенными внешнеторговыми партнерами, результат представим в таблице 4.

Коэффициент открытости экономики определяется как отношение объема внешней торговли государства к его ВВП [14]. Тогда коэффициент открытости экономики России в 2016 г. составил:

$$C_{eo} = \frac{T_{eti}}{GDP_i} = \frac{471,2}{1280,2} = 0,368$$

где T_{eti} – объем внешней торговли *i*-страны; GDP_i – ВВП *i*-страны.

Аналогичным образом определим коэффициент открытости экономики, выделенных в рамках исследования стран, с целью сравнения внешнеторговых отношений государства с позиции открытости экономики. Результаты представим в таблице 4.

Анализ табл. 3 и табл. 4 показал, что, несмотря на снижение объемов внешней торговли, коэффициент покрытия импорта экспортом значительно превышает пороговое значение. При этом, значение показателя экспортной безопасности подтверждает низкую конкурентоспособность экспортируемых товаров РФ, что было рассмотрено ранее в рамках анализа конкурентоспособности стран мира (табл.1).

Отметим также высокую степень зависимости экономики от импортируемых товаров, причем за период 2013-2016 гг. зависимость усиливается.

Среди анализируемых стран, наибольшее значение коэффициента экономического взаимодействия РФ наблюдается с Белоруссией (49,43%) и с Украиной (13,96%); наименьшее – США (0,54%).

Отметим, что значение коэффициента открытости экономики РФ тяготеет к значениям данного показателя развитых стран, таких как США, стран ЕС, а также динамично развивающихся – Китая и Бразилии.

Выводы. Анализ современного состояния внешнеторговой безопасности Российской позволил сделать следующие выводы:

1. Внешнеторговая безопасность – это экономические отношения в сфере международной торговли в целях развития национальной экономики, посредством минимизации воздействия внешних угроз и на условиях приоритетности национальных интересов.

2. В рейтинге глобальной конкурентоспособности в 2016 г. Россия заняла 44 место из 61. Тем самым, конкурентная позиция Российской Федерации идентифицируется на уровне таких стран, как Словения (43-е место) и Мексика (45-е место). При этом в структуре мирового экспорта и импорта, доля РФ практически равна удельному весу таких стран – лидеров рейтинга конкурентоспособности, как Сингапур, Швейцария, Канада.

3. Динамика внешнеторговой деятельности России за 2013–2016 гг. характеризуется трендом понижения активности государства во внешней торговле.

4. В структуре внешней торговли России среди стран дальнего зарубежья ведущее место занимает Европейский Союз. А доминирующее государство-партнер – Китай.

5. Экономика РФ характеризуется высокой степенью зависимости от импортируемых товаров, обеспеченность импорта экспортом достигается за счет количества экспортируемых товаров, а не за счет качества товаров (что подтверждается рейтингом конкурентоспособности стран в мировой торговле). При этом открытость экономики РФ приближена к уровню развитых стран мира.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кротов М.И., Мунтиян В.И. Экономическая безопасность России: Системный подход / М.И. Кротов, В.И. Мунтиян. – СПб.: Изд-во НПК «РОСТ», 2016. – 336 с.
2. Тютюнникова С. В., Єпішев О. С. Причини та фактори продовольчої кризи у ХХІ столітті // ВІСНИК Хмельницького національного університету. – м. Хмельницький: Вісник Хмельницького національного університету, 2005. – С. 197-202
3. Беспалова К.В. Экономическая безопасность России // «Экономика и менеджмент инновационных технологий». - 2013. - №5. – С. 10-14
4. Никитина К.К. Экономическая безопасность России // «Современные научные исследования и инновации». - 2013. - №4. – С.49-53
5. Андропова И.В. Внешнеэкономическая безопасность РФ: новые угрозы и их нейтрализация в условиях ускоренной евразийской интеграции: дис. канд. эк. наук / Андропова Инна Витальевна – Николаев, 2015. – 380 с.
6. Варюха А. О., Сурженко Л. В. Современные угрозы экономической безопасности России // Молодой ученый. — 2016. — №8. — С. 3-5.
7. Васильев А. А. Государственное регулирование внешнеторговой безопасности страны : дис. канд. эк. наук / Васильев Андрей Анатольевич – Николаев, 2016. – 210 с.
8. Рейтинг стран мира по уровню глобальной конкурентоспособности по версии IMD. Гуманитарная энциклопедия [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий, 2006–2016 (последняя редакция: 30.10.2016). URL: <http://gtmarket.ru/ratings/the-imd-world-competitiveness-yearbook/info> (дата обращения 02.09.2017)
9. Фомина Э.А. Факторы конкурентоспособности стран в мировой торговле // наука и бизнес: пути развития . - 2015. - №11. - С. 59-62.
10. Экспорт-импорт важнейших товаров за январь-декабрь 2013 г. // Федеральная таможенная служба URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=18884:-2014-&catid=53:2011-01-24-16-29-43 (дата обращения: 06.09.2017).
11. Экспорт-импорт важнейших товаров за январь-декабрь 2014 г. // Федеральная таможенная служба URL: http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=20495 (дата обращения: 06.09.2017).
12. Экспорт-импорт важнейших товаров за январь-декабрь 2015 г. // Федеральная таможенная служба URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=22570#_ftn1 (дата обращения: 06.09.2017).

13. Экспорт-импорт важнейших товаров за январь-декабрь 2016 г. // Федеральная таможенная служба URL: http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=24772&Itemid=1981 (дата обращения: 28.09.2017)

14. Сухоруков А. И. Национальна економічна безпека: Навч. посібник / А.И. Сухоруков, С. З. Мошенський, О.М. Петрук; за ред. д.е.н., проф., Заслуженого економіста України А. І. Сухорукова. – Житомир: ПП «Рута», 2010. – 384 с.

Поступила в редакцию 04.09.2017 г.

MODERN STATE OF RUSSIAN FEDERATION'S SECURITY OF FOREIGN TRADE

O.I. Zinchenko, S.V. Degtyarev

The place of the Russian Federation in the architecture of the world economy on the basis of a global study of the competitiveness of the countries of the world in 2015-2016; also on the basis the structure of world exports and imports was considered in the article. Dynamics of foreign trade of Russia is analyzed. Special attention to the structure of partner countries in foreign trade was paid in the article. To assess the level of foreign trade security of the Russian Federation, such indicators as export coverage ratio, export and import security, the coefficient of economic interaction and the coefficient of openness of the economy of states were used.

Keywords: foreign trade security, openness of the economy, export security, import security.

Зинченко Оксана Игоревна

аспирант кафедры «Экономическая теория»

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

oxyzinchenko@gmail.com

+38-095-350-49-18

Дегтярев Сергей Владимирович

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

sergey_degtyarev@mail.ru

+38-099-319-80-82

Zinchenko Oksana

post-graduate student of the department "Economic theory"

Donetsk National University, city Donetsk

oxyzinchenko@gmail.com

+38-095-350-49-18

Degtyarev Sergey

Student,

Donetsk National University, city Donetsk

sergey_degtyarev@mail.ru

+38-099-319-80-82

УДК 330.101.8: 316.422

ОБОСНОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ КОНЦЕПЦИИ «ТРЕТЬЕЙ ВОЛНЫ» Э.ТОФФЛЕРА С ТЕОРИЯМИ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ОБЩЕСТВА

© 2017. Т. В. Ибрагимхалилова

Статья посвящена изучению концепций и теорий трансформационных преобразований общества. Обосновано, что каждая «стадия» развития общества в соответствии с концепцией «Третьей волны» Э. Тоффлера претерпевает ряд преобразований, формирующих на определенном этапе специфическую теорию трансформационных преобразований общества.

Ключевые слова: теория, концепция, аграрное общество, индустриальное общество, постиндустриальное (информационное) общество, трансформационные преобразования.

Постановка проблемы. Развитие общества представляет собой результат взаимодействия объективных (история не начинается заново, а условия в определённой мере заданы и не зависят от сознания и воли) и субъективных (разнообразная деятельность людей, их живой труд неизменно и непрерывно вносят новые черты в характер общества) факторов. Кроме этого, воссозданием потребности общества в изменениях, является исчерпание потенциала прогресса, которое свидетельствует о необходимости трансформационных преобразований, с одной стороны, направленных на преодоление противоречия между инерционностью динамики социально-экономических отношений, а, с другой, качественным характером происходящих изменений.

Актуальность исследования. Анализ теорий трансформационных преобразований общества и изучение их взаимосвязи с концепцией «Третьей волны» Э. Тоффлера необходим для исследования методологии системной трансформации региональной экономики на современном этапе развития общества.

Анализ последних исследований и публикаций. Трансформационные преобразования общества являются объектом исследования большинства теоретиков в области философии, социологии, политологии, экономики, среди них: Р. Арон, У. Ростоу, Д. Белл, З. Бжезинский, А. Турэн, Ж. Фурастье и многие другие, каждый из них рассматривал трансформационные преобразования в качестве объективного, закономерного и многоаспектного процесса, сопровождающего всякое социальное развитие и социальное управление. Проблемам трансформационных преобразований в современном обществе посвящены труды З.Т. Голенковой, Т.И. Заславской, В.А. Иноземцева, З.И. Калугиной, О.П. Фадеевой, В.А. Ядова. и др.

Выделение нерешённой проблемы. Общество, являясь важной организационной структурой человечества, под которым понимается «выделившееся из природы системное образование, представляющее собой исторически изменяющуюся форму жизнедеятельности людей, которая проявляется в функционировании и развитии социальных институтов, общностей и групп, а также отдельных индивидов» [1, с. 726] обладает важной особенностью - необратимым, направленным, закономерным изменением материальных и идеальных объектов, предполагающих переход от простого к сложному, от низшего к высшему, т.е. развитием. [2, с. 561].

Развиваясь, общество претерпевает трансформационные преобразования, обуславливающие переход к качественно новому состоянию его организации, способствует переходу на новую стадию развития. В результате развития общество

Цель исследования заключается в обосновании взаимосвязи теорий и концепций трансформационных преобразований общества от «стадий» развития общества в соответствии с концепцией «Третьей волны» Э. Тоффлера.

Результаты исследования. Основываясь на теории индустриального общества П. Друкера [3], Р.Арона [4, 5] и теории постиндустриального общества Д. Белла [6], Э. Тоффлер [7] выделил в истории человечества три стадии, которые он называл «волнами».

В соответствии с концепцией «Третьей волны» Э. Тоффлера, развитие науки, техники и самого общества, осуществляется рывками, по его терминологии, волнами. Как считает автор, человечество в своем развитии пережило три волны трансформационных преобразований:

- 1) аграрную революцию, превратившую кочевников в крестьян;
- 2) индустриальную революцию, превратившую аграрное общество в индустриальное;
- 3) технологическую революцию, связанную с началом компьютерной эры и переходом к информационному обществу.

Настоящий этап, по мнению Тоффлера, рассматривается как время нового вида экономики, получившей начало на использовании информационных технологий, экономики, основанной на знании. "Третья волна" (постиндустриальная (информационная) цивилизация) создает реальную угрозу индустриальной цивилизации, грозит уничтожить ее институты, методы и ценности, однако приведет к обновлению социальных отношений и создаст сверх индустриальную цивилизацию.

В соответствии с этой теорией ее автор выделил три типа общества:

- 1) традиционное (аграрное);
- 2) капиталистическое (индустриальное);
- 3) современное (информационное).

Общеизвестно, что трансформационные преобразования это результат управленческого отклонения общества, приводящих к изменениям во всех сферах жизни. Характер трансформации общества предопределяет прогрессивное либо, напротив, регрессивное развитие всей системы. Общество может позитивно трансформироваться, но только до тех пор, пока оно сохраняет свою определенность.

Трансформация общества в определенной степени является непредсказуемой с позиции сегодняшнего понимания (осознания), ведь социальная практика всегда полностью не соответствует социальной теории и идеалу, выдвинутому ею.

Любая социально-экономическая система, по мнению И.А. Бондар, по своей сути является трансформационной, поскольку предполагает противоречие инерционности системы и качественных изменений в динамике социально-экономических отношений [8].

В целом это является актуальной проблемой преобразовательной деятельности субъекта, одной из граней взаимодействия «цель - средство». Однако при всех исторических модификациях идеала он сохраняет общие характеристики. В.В. Шамрай выделяет среди них следующие:

- преобразование общества ориентировано на определенный трансцендентальный образец;
- особый путь познания этого трансцендентального образца - специфическая форма откровения, претендует на сосредоточение на себе всех жизненных стремлений человека, открытие судьбы человека и человеческого рода;
- идеал совершенного общества должен жестко регулировать и регламентировать действительность;
- идеал совершенного общества является формой экспликации исторической необходимости и следования ей [9, 10.].

Для возникновения «первой волны», по мнению Э.Толффлера, потребовались тысячелетия, но она, в конце концов, позволила большей части человечества перейти от племенного этапа (простых приматов, занимающихся охотой и собирательством) к этапу развитых аграрно-феодалных цивилизаций, следовательно, первой стадией цивилизационного развития является аграрное (традиционное) общество. Основные особенности данного типа общества представлены на рисунке 1.

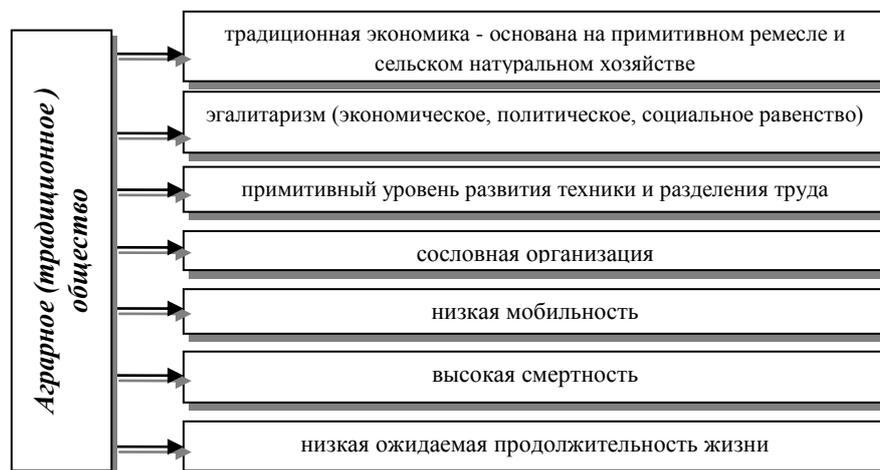


Рис.1. Особенности аграрного (традиционного) общества

Все трансформационные преобразования в аграрном (традиционном) обществе начали происходить лишь с XVIII века в результате промышленной революции, вследствие которой произошло быстрое и крупномасштабное вторжение техники во все сферы социума.

Сторонники детерминистского подхода к анализу общества Т. Лаусон и Дж. Геррод [11] рассматривают традиционное общество как тип социального устройства, при котором обращение индивидов определяется издавна присущими данному обществу моделям. Основные правила социального поведения передаются от одного поколения к другому и отличаются насыщенностью ритуальных действий. Изменения в обществе происходят медленно, а самому обществу свойственна механическая солидарность. Хотя чаще всего традиционное общество воспринимается как примитивное, оно имеет свою богатую культуру и обладает технологическим опытом, которым нередко пренебрегают как старомодным, однако он прекрасно адаптирован к природным условиям.

«Вторая волна» произошла гораздо быстрее - за несколько столетий она перевела почти всё человечество от аграрно-феодално-сельской экономики к индустриально-рыночной городской. Сформировалось индустриальное общество, которому присущи следующие признаки (рис. 2.).

Определившееся в процессе и в результате индустриализации, развития машинного производства, в индустриальном обществе, как отмечал П. Друкер, выделились две разновидности общества: капиталистическое - свободное и социалистическое – рабское, т.е. сформировалось две основные экономические системы – капиталистическая и социалистическая.

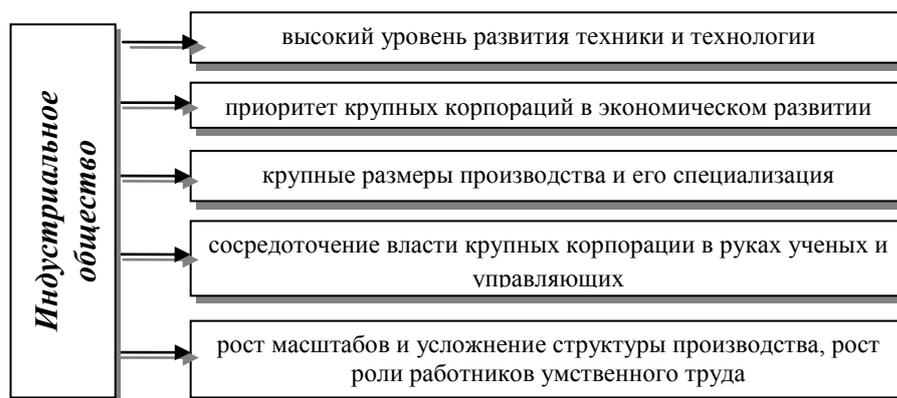


Рис. 2. Особенности индустриального общества

Весомый вклад в исследование трансформационных преобразований индустриального общества внесла Г.Ю. Ивлева [12], которая, на основе критического анализа теорий и концепций, выделила шесть теоретических разработок, в которых основным предметом исследования являются трансформационные состояния.

1. Теория переходной экономики исследует процесс системных, сознательно осуществляемых трансформаций, трактуемых как противодействие старого и нового. Предполагает, что на основе существующей прежней экономической системы возникает новая экономическая система, в которой сосуществуют как черты старой системы, так и формирующейся новой экономики; допускается существование нескольких технологических укладов, как устаревших, так и новых нарождающихся; возникает постоянное изменение формальных и неформальных институтов, при этом в значительной степени задачей государства является стабилизация экономического развития; процессы смены экономических систем идут с разной интенсивностью, длительность перехода зависит от особенностей региона и отдельной страны.

2. Теория трансформаций капитализма объединяет в себе огромное количество концепций, вышедших из реальных социально-экономических процессов и явлений капиталистического развития; рассматривает трансформации как естественно-эволюционное изменение, обусловленное логикой развития капитализма, преодолением им своих внутренних воспроизводственных ограничений.

2.1. Теория «народного капитализма» возникла в 50-х гг. в США. Сторонники: А. Берли, Г. Надлер, С. Чейз, Дж. М. Кларк, Г. Сальвадоре и другие. Теория «народного

капитализма» состоит из трех частей:

2.1.1. *Теория «диффузии собственности»* придерживается постулата, что объективные законы развития капитализма приводят к изменению структуры капиталистической собственности, основным недостатком данной концепции является запутанность процессов концентрации капитала и роста общественного характера производства, при которой собственность на средства производства рассматривается как формальное право на доход.

2.1.2. *Теория «управленческой менеджерской революции»*. Ее сторонники (Дж. Бернхэм, П. Друкер и другие) утверждают, что с развитием акционерных обществ власть капиталистов-собственников ослабевает или и вовсе исчезает и заменяется властью наемных управленцев – менеджеров, которые являются «доверенными лицами народа» и руководствуются не мотивам прибыли, а общественными интересами.

2.1.3. *Теория «революции в доходах»* - ее сторонники (С. Кузнец, Дж. К. Гэлбрейт, К. Боулдинг, Г. Сальвадоре, Е. Хансен и другие) утверждают, что в развитых капиталистических странах произошел принципиальный переворот в разделении национального дохода, суть которого заключается в постепенном сближении доходов различных слоев и классов капиталистического общества.

2.2. *Концепция «коллективного капитализма»* сложилась в 60-е гг. XX ст., когда американские экономисты Г. Минз и А. Берли выдвинули идею о том, что акционерные предприятия является уже не частными, а коллективными. В их трактовке корпорация по организации частной собственности превращается в «социальный институт», цель которого уже не отождествляется с максимизацией прибыли.

2.3. *Концепция «социального партнерства»* появились в конце XIX века, когда социал-реформисты (Г. Арон, Е. Гауглер, Д. К. Гэлбрейт и другие) начали разрабатывать различные системы «участия рабочих в капиталистических прибылях», во многих западноевропейских странах провозглашен принцип «социального партнерства» распространяется.

3. *Теория экономических трансформаций* ориентирована в большей степени на исследование теории, методологии и практики реформирования и рассматривает трансформацию как процесс реформирования в комплексе с его методологическими, теоретическими и практическими проблемами. Основные направления исследований:

- движение от экономики денежного капитала и системы приоритетов бюджетно-денежной сферы к финансовой экономике с имманентными ей развитыми валютно-денежными и фондовыми рынками, включая массовые рынки корпоративных акций;

- переход от незрелых (линейных) форм финансового капитала, когда он еще не выступает в качестве самостоятельной силы при выработке рыночной стратегии, к финансовой экономике, построенной на синергетических принципах;

- синергетические эффекты экономической трансформации;

- перенесение акцента с общества производителей на общество инвесторов (проблема фрактального подобия институциональных и индивидуальных субъектов рынка);

- совмещение импорта формальных экономических институтов и выращивания их на родной почве;

- цивилизационные, то есть исходящие из ценностных установок, аспекты формирования общей теории экономической трансформации [13].

4. *Теории «патоэкономики»* процесс трансформации связывают с мутациями, с

извращениями некой идеальной модели. Утверждается, что мутантные, патогенные формы реформированию не подлежат: у них нет будущего, они не способны выживать в изменяющихся условиях, они заразны – их необходимо уничтожить [14].

5. *Теория циклов* определяет все сущее как переплетение колебаний, ритмов, циклов и волн разной природы, длительности, размаха и интенсивности. Абсолютно все подчиняется циклическому движению. Неизбежность трансформации, рассматриваемой как поочередная, повторяющаяся смена двух альтернативных качеств. Трансформация выступает переломным моментом движения цикла, всегда неожиданна и быстротечна.

6. *Теории кризисов и катастроф* характеризуют достаточно близкие состояния экономической системы (кризисные ситуации, кризисы, катастрофы), различающиеся по степени дезорганизации, возможностям сохранения системной целостности и способам выхода на путь устойчивого развития. Трансформация рассматривается теориями кризисов и катастроф как качественное изменение системы, происходящее за границами ее адаптивности. Кризис при этом выступает необходимым элементом развития, позволяющим выявлять узкие места системы и снижать порог издержек социально-экономических изменений. В результате трансформации могут возникнуть как следствие неспособности к адекватному приспособлению и изменению (революционный характер трансформаций) или как свидетельство полного исчерпания потенциала развития данной системы (эволюционная трансформация) [14].

На рубеже тысячелетий человечество вошло в фазу перехода от индустриального к постиндустриальному обществу. О сложностях переходного периода предупреждал Э. Тоффлер, говоря, что он «...будет отмечен величайшими социальными потрясениями, мощными сдвигами в экономике, технологическими провалами и катастрофами, политической нестабильностью, насилием, войнами и угрозой войн... Ни один разумный человек не может с уверенностью предсказывать исход этих процессов. Столкновение двух цивилизаций несет в себе грандиозную опасность» [52, с. 558].

Впервые понятие "постиндустриальное общество" использовал британский социолог А. Пенти еще в 1917 году, связывая его с будущим обществом, что наступит после капитализма, который он называл "индустриализмом". На рисунке 3 представлены характерные особенности индустриального общества.

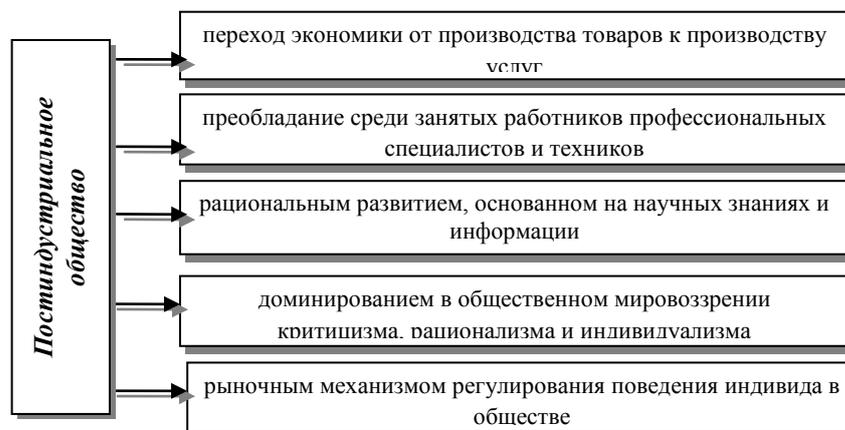


Рис. 3. Особенности постиндустриального общества

Становление концепции постиндустриального общества началось с оценки

реальных явлений, источники своего развития она черпает в конкретных фактах и тенденциях, что позволило ей до сегодняшних дней сохранить последовательно материалистический характер.

Профессор У. Мартин выделил следующие контуры информационного общества:

технологический – ключевой фактор – широкое применение информационных технологий в производстве, системе образования и в быту;

политический – свобода информации, характеризует растущее участие и консенсус между различными классами и социальными слоями населения;

социальный – информация как важный стимулятор изменений качества жизни;

экономический – в экономике информация выступает в качестве ключевого ресурса;

культурный – признание культурной ценности информации посредством содействия утверждению информационных ценностей в интересах развития отдельного индивида и общества в целом [15].

В результате формирования теории "постиндустриального общества" были сформулированы ее методологические принципы:

1) разделение общественного производства на три сектора (первичный – сельское хозяйство, вторичный – промышленность, третичный – сфера услуг);

2) рост сферы услуг по сравнению с сельским хозяйством и промышленностью как по количеству занятых, так и по доле в ВВП.

Одной из поздних разновидностей теории информационного общества стала *теория техногенного общества* В.С. Степин, утверждавший, что отличительная черта такой цивилизации в том, что техника и технический прогресс в результате активности разумных существ, превращается в производящую силу, в производительное начало [10, с. 4].

Нацеленная на изучение социальных последствий технических инноваций, данная теория, обратила внимание на то, что в глобальном масштабе модернизация одних обществ не всегда приводит к модернизации других, а иногда и тормозит последние [16].

Теория когнитивного общества – происходят концептуальные изменения в признании интеллектуального капитала в качестве важнейшей составной части национального богатства. Интеллектуальный капитал превращается в фактор, определяющий успехи или неудачи отдельных фирм, он полностью проявляет себя в качестве генератора научно-технического прогресса, изменяющего структуру национальной экономики, в которой собственно производство уходит на задний план под давлением комплекса отраслей науки и услуг, определяющих невероятный спрос на производительность труда в материальном производстве [17].

Карпенко М. П. акцентирует внимание на том, что «когнитивное общество – новый виток развития общества, общественно-экономическая формация, в которую вступает человечество и в которой доминирующей производственной силой становится познавательная деятельность, а главным субъектом – человек познающий» [18, с. 38]. Экономика знаний раскрывает новую роль и место интеллекта человека в когнитивном обществе, преобразовывает информацию в главную производительную силу.

Как отмечает С.В. Визиренко, знания на современном этапе признаны решающим фактором экономического развития, инструментом инноваций, конкуренции и экономического успеха, благодаря которому можно создать конкурентоспособную

экономику, позволяющую обеспечивать современный уровень благосостояния общества [19, с. 44].

Теория общества массового потребления возникла в результате переориентации экономики к сервису и доминированию наукоемких отраслей промышленности; стиранием разрыва между производителем и потребителем. Повышение уровня качества жизни, появление массового производства обусловило появление экономики производителя-потребителя «prosumer» economics – (producer + consumer).

Особенностью «общества массового потребления» является формирование нового потребительского мировоззрения, заключающееся в необходимости появления некоей умозрительной единицы – меновой валюты, т.е. изобилие и потребление рождает эффект отчуждения: любая вещь ценна не сама по себе, а как материальный знак, как образ, как символ статуса, дохода, персонализации [20].

Выводы. Рассмотрев теории трансформационных преобразований общества в соответствии с концепцией «Третьей волны» Э. Тоффлера, можно сделать вывод, что переход общества на более высокую стадию развития позволяет рассматривать процесс трансформационных преобразований как достаточно продолжительный период, имеющий специфические особенности, присущие не только чертам общества, но и специфике трансформационных преобразований, которые обуславливают формирование нового общества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Всемирная энциклопедия: Философия / Главн. науч. ред. и сост. А. А. Грицанов. М.: АСТ; Мн.: Харвест: Современный литератор, 2002. – 976 с.
2. Философский энциклопедический словарь / Гл. редакция: Л. Ф. Ильичёв, П. Н. Федосеев, С. М. Ковалёв, В. Г. Панов - М. Философский энциклопедический словарь. - М.: Советская энциклопедия, 1983. - 840 с.
3. The Future of Industrial Man: A Conservative Approach. By. PETER F. DRUCKER. New York, The John Day Company, 1942. - 298 p.
4. Aron R. Dix-huit leçons sur la société industrielle. P.: Gallimard, 1962. - 378 p..
5. Aron R. Trois Essais sur l'âge industriel. P.: Plon, 1966. - 242 p.
6. Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования / Д. Белл; Перевод с английского. - Изд. 2-ое, испр. и доп. - М.: Academia, 2004. - 788 с.
7. Тоффлер, Э. Третья волна. - The Third Wave, 1980. - М.: АСТ, 2010. - 784 с.
8. Бондар И.А. Методология трансформации социально-экономических институтов // Вестник СГСЭУ, 2010. - №3 (32). - С. 182-184.
9. Шамрай В. В. Преобразование общества: пределы возможного. – К.: Наукова думка, 1994. – 176 с.
10. Степин, В.С. Демократия и судьбы цивилизации /В.С. Степин, В.И. Толстых // Вопросы философии. – 1996. – № 10 – С. 47.
11. Лоусон Т., Гэррод Д. Социология. А - Я:Словарь-справочник /Пер. с англ. К. С. Ткаченко. - М.:фаир-пресс,2000. - 608 с.
12. Ивлева, Г. Трансформация экономической системы: обзор концепций и контуры общей теории Текст. / Г. Ивлева // Общество и экономика. -2003.-№10.-С. 3-40.
13. Евстигнеева Л. П. Теория экономической трансформации как исследовательская программа / Л. П. Евстигнеева, Р. Н. Евстигнеев // Общественные науки и современность. – 2007. – № 5. – С. 5–17.
14. В поисках новой теории: книга для чтения экономической теории с проблемными ситуациями / под ред. А. Г. Грязновой, Н. Н. Думной. – М.: КНОРУС, 2004. – С. 47–49.
15. Мартин У.Дж. Информационное общество: Реферат // Теория и практика общественно-научной информации. Ежеквартальник / АН СССР. ИНИОН; Редкол.: Виноградов В.А. (гл. ред.) и др. М., 1990. - № 3. - С. 115–123.
16. Демиденко Э.С., Дергачева Е.А., Попкова Н.В. Философия социально- техногенного развития

мира. М.: Всемирная информ-энциклопедия; Брянск: БГТУ, 2011. 388 с.

17. Салихов Б. В. Экономика знаний и системно-интеграционная модель человеческого капитала корпорации [Электронный ресурс], режим доступа: bv-salikhov.ru/kognitivnaaya-ekonomika.html.

18. Карпенко М. П. Когномика. – М. : СГА, 2009. – 225 с.

19. Візіренко С. В. Генезис поняття «економіка знань» //Сталий розвиток економіки-всеукраїнський науково-виробничий журнал – № 2 (12). – 2012. – С. 44-49.

20. Сахно Е.Г. Власть потребления и кризис социализации / Е.Г.Ильин // Социальный кризис и социальная катастрофа. Сборник материалов конференции. – СПб.: Санкт-Петербургское философское общество. – 2002. – С. 167-172.

Поступила в редакцию 09.09.2017 г.

SUBSTANTIATION OF THE INTERDEPENDENCE OF «THE THIRD WAVE» CONCEPT OF E.TOFFLER WITH THE THEORIES OF TRANSFORMATION TRANSFORMATIONS OF THE COMPANY

T.V. Ibragimkhalilova

The article is devoted to the study of concepts and theories of transformational transformations of society. It is substantiated that each "stage" of the development of society in accordance with «The Third Wave» concept by Alvin Toffler undergoes a number of transformations that form at a certain stage a specific theory of transformational transformations of society.

Keywords: theory, concept, agrarian society, industrial society, post-industrial (information) society, transformational transformations.

Ибрагимхалилова Татьяна Владимировна

кандидат экономических наук, и.о. зав. кафедрой маркетинга и логистики

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

itv2106@mail.ru

+38-050-029-18-88

Ibragimkhalilova Tatyana

Candidate of Economic Sciences

Donetsk National University, city Donetsk

itv2106@mail.ru

+38-050-029-18-88

УДК 330.36: 658.5.011

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2017. *Е. В. Комарницкая*

Статья посвящена изучению методики конкурентоспособности предприятия. В работе представлена многофакторная линейная модель, позволяющая прогнозировать рентабельность предприятия угледобывающей отрасли промышленности при изменении во времени разных факторных признаков.

Ключевые слова: предприятие; управление; конкурентоспособность; модель.

Постановка проблемы. В настоящее время учёными-экономистами предложено множество методик по оценке конкурентоспособности предприятия. Однако, учитывая специфику и особенности горнодобывающего предприятия практически невозможно охарактеризовать и применить ее каким-нибудь одним показателем.

Актуальность исследования. Ситуация, которая сложилась в угледобывающей промышленности в настоящее время очень сложная и просто необходимо искать выходы для преодоления кризисного состояния отрасли. Поэтому актуальным остается вопрос поиска факторов и резервов повышения эффективного хозяйствования угледобывающими предприятиями.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемами конкурентоспособности предприятия занимались такие ученые, как Александров И. А. [1], Амоша А.И. [2], Половян А. В., Красовская Н. С. [1], Балашова Р.И. [3], Береговая И. Б. [4], Буторин С. Н. [4], Блащенко Б. О. [5], Кондаурова И. А. [6], Красников А. В. [7], Макушкин С. А. [8], Парахин К. А. [9], Резанов В. К. [10], Старцев П. В. [11], Трусевич Е. В. [12] и др.

Выделение нерешённой проблемы. Повышение эффективности хозяйствования может быть последствием прямого улучшения конкретных показателей, например, ускорения оборота оборотных средств за счет сокращения задолженности, а также непрямого, например, повышение мотивации персонала, что в конечном счете приведет к изменению финансовых показателей. Но связь между такими факторами и финансовыми коэффициентами проследить намного сложнее.

Основные технические и технологические факторы и резервы:

- улучшение качества угля, который добывается;
- механизация и автоматизация;
- усовершенствование технологий производства;
- усовершенствование геолого-разведочных работ;
- повышение ликвидности, платежеспособности, финансовой стойкости предприятия;
- повышение эффективности политики формирования цены на продукцию.

В угледобывающей промышленности уровень эффективности производства берет начало на стадии разведки источников. От потерь на разведку источников, от качества и вероятности разведочных работ в значительной мерой зависит эффективность

работы будущего угледобывающего предприятия. На основании разведочных запасов полезные ископаемые того или иного источника на нем создаются определенные рабочие мощности. Не подтверждение этих запасов в период эксплуатации приводит к недоиспользованию вырабатываемых мощностей, от геологических организаций, что осуществляют разведку источников зависит эффективность работы будущих предприятий.

Сокращение потерь на разведку источников и повышение экономической эффективности горных предприятий можно достичь упорядочением геологоразведочных работ. Большую роль в этом деле может сыграть внедрение специализации. Необходимо, чтобы все разведывательные работы осуществлялись специализированными предприятиями, которые более ответственно и тщательно обдумывают необходимость проходки тех или иных разведочных выработок на источниках, такие предприятия и оснащения более современным оборудованием.

Основным путем повышения продуктивности работы есть технический процесс. Технический процесс – это процесс усовершенствования орудий труда и методов производства. Он влияет на повышение продуктивности труда путем замены ручного труда машинным, внедрение более продуктивного оснащения комплексной механизации и автоматизации производственных процессов, применение прогрессивной технологии.

Цель исследования заключается в разработке многофакторной линейной модели, позволяющей прогнозировать рентабельность предприятия при изменении во времени разных факторных признаков.

Результаты исследования. Понятие «эффективность работы шахт» не достаточно четкое и однозначное, и зависит от выбранных критериев эффективности и уровня, на котором рассматриваются проблемы. По этой причине, а также сложности такой системы, как шахта, практически невозможно охарактеризовать ее каким-нибудь одним показателем.

Интегральные показатели не дают возможность представить полную и всестороннюю оценку эффективности, т.к. интегральный показатель указывает только на количественную характеристику. Поэтому предлагается следующая схема последовательности определения эффективности хозяйствования угольных предприятий (рис. 1). Таким образом, последовательность оценки эффективности складывается из четырех этапов: на первом этапе определяются базовые направления оценки эффективности, на втором – расчет системы показателей эффективности, на третьем – осуществляется разработка математического инструментария; на четвертом – анализ и корректировка управленческих действий с точки зрения полученных результатов, выявленных на предыдущих этапах анализа.

Однако, разнообразие факторов делает невозможным детерминированность их связи с эффективностью работы шахты, поэтому зависимости между параметрами следует регулировать способами корреляционно-регрессионного анализа.

Основное задание корреляционного анализа – количественное определение тесноты связи между признаками и множеством факторных признаков. Теснота связи количественно выражается коэффициентом корреляции.

Предложенный в работе подход к оценке эффективности хозяйствования угольных предприятий обуславливает необходимость поэтапной реализации такой процедуры:



Рис. 1. Этапы расчета эффективности хозяйствования угольных предприятий

1) составить корреляционно-регрессионную многофакторную модель оценки эффективности угольного предприятия, которая имеет такой вид:

$$y = a_0 + a_1 * x_1 + a_2 * x_2, \quad (1)$$

где y – зависимый показатель;

x_1, x_2 – независимые показатели;

a_0, a_1, a_2 – параметры корреляционной модели.

2) Проверить адекватность модели, используя коэффициент детерминации.

3) Найти эластичность всех параметров оценки уровня рентабельности для набора факторов, которые оказывают наибольшее влияние.

По предложенной схеме оценим уровень эффективности хозяйствования шахты им. А.А. Скочинского. Для этого были выбраны такие показатели деятельности предприятия как рентабельность, текучесть кадров и фондовооруженность.

На современном этапе планирования рентабельность как показатель эффективности и деятельности предприятия, выступает и критерием экономичности разных вариантов плана предприятия или отрасли с предложенными путями, и способом их исполнения. Рентабельность является показателем, который стимулирует повышение эффективности деятельности, интересующий коллективы предприятий при использовании всех источников роста производства и его усовершенствования.

Фондовооружённость – это показатель, который характеризует обеспеченность работников основными фондами.

Рост значения фондовооружённости очень важен для угольной сферы, т.к. множество операций выполняется ручным способом, что приводит к снижению производительности труда, повышению себестоимости продукции и снижению качества продукции. Большое значение имеет также то, что технические средства в большей степени выполняют функцию контроля и регулируют рабочий процесс.

Текучесть кадров также приобретает большое значение для угледобывающих предприятий. В настоящее время на шахтах г. Донецка наблюдается тенденция к увеличению количества работников, увольняющихся по собственному желанию. Это, во-первых, связано с тяжелыми условиями труда на шахтах, что влечет увеличение количества смертей и травм, во-вторых, низкая заработная плата также является фактором большой текучести кадров.

Соответственно, проверим, стоит ли придавать этому показателю значение при оценивании эффективности деятельности предприятия.

Данные по этим показателям предприятия за 12 периодов приведены в табл. 1.

Обозначим необходимые показатели:

x_1 – коэффициент текучести кадров, %;

x_2 – фондовооружённость, тыс.руб./чел;

y – рентабельность деятельности предприятия, %.

Таблица 1
Факторные признаки зависимости рентабельности фондовооружённости и коэффициент текучести

Периоды	Фондовооружённость тыс.руб./чел. (x_1)	Коэффициент текучести, % (x_2)	Рентабельности, % (y)
1	2	3	4
1	120,3	6,5	17
2	150,6	5,4	20
3	137,2	7,4	16
4	100,2	13	7
5	115,9	9	9
6	146	4,6	19
7	99,8	12	7,3
8	102,7	15	-10
9	93,8	16	-13,2
10	101,2	9	6
11	92,1	12,2	-17
12	89,2	15,7	4,4

Составим расчетную таблицу для определения коэффициентов корреляционно-регрессионной многофакторной модели (табл.2).

Составим систему уравнений:

$$\begin{cases} \sum y = n \times a_0 + a_1 \times \sum x_1 + a_2 \times \sum x_2 \\ \sum y \times x_1 = a_0 \times \sum x_1 + a_1 \times \sum x_1^2 + a_2 \times \sum x_1^2 \\ \sum y \times x_2 = a_0 \times \sum x_2 + a_1 \times \sum x_1 \times x_2 + a_2 \times \sum x_2^2 \end{cases} \quad (2)$$

Подставим расчетные значения:

$$\begin{cases} 12a_0 + 1349a_1 + 125,8a_2 = 65,5 \\ 1349a_0 + 156751,4a_1 + 13301,53a_2 = 9668,16 \\ 125,8a_0 + 13301,53a_1 + 1498,66a_2 = 238,38 \end{cases}$$

Таблица 2

Расчет параметров корреляционно-регрессионной модели

Периоды	Параметры									
	x ₁	x ₂	y	y*x ₁	y*x ₂	x ₁₂	x ₂₂	y ₂	x ₁ *x ₂	Y (расч.)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	120,30	6,50	17	2045,10	110,5	14472,09	42,25	289,00	781,95	19,72
2	150,60	5,40	20	3012,00	108	22680,36	29,16	400,00	813,24	25,94
3	137,20	7,40	16	2195,20	118,4	18823,84	54,26	256,00	1015,27	22,16
4	100,20	13,0	7	701,40	91,0	10040,04	169,00	49,00	1302,60	11,67
5	115,90	9,0	9	1043,10	81,0	13432,81	81,00	81,00	1043,10	17,22
6	146,00	4,60	19	2774,0	87,4	21316,00	21,16	361,00	671,60	25,65
7	99,80	12,0	7,3	728,54	87,6	9960,04	144,00	53,29	1197,60	12,27
8	102,70	15,0	-10	-1027,0	-150	10547,29	225,00	100,00	1540,50	10,76
9	93,80	16,0	- 13,2	-1238,1	-211	8798,44	256,00	174,24	1500,80	8,47
10	101,20	9,0	6	607,20	54,0	10241,44	81,00	36,00	910,80	14,57
11	92,10	12,2	-17	-1565,7	-207	8482,41	148,84	289,00	1123,62	10,75
12	89,20	15,7	4,4	392,48	69,08	7956,64	246,49	19,16	1400,44	7,84
Σ	1349,00	125,8	65,5	9668,16	238,3	156751,4	1498,66	2107,89	13301,5	186,99
Ср.	112,42	10,48	5,46	805,68	19,87	13062,62	124,89	175,66	1108,46	15,58

Таким образом, получена многофакторная линейная регрессионная модель, которая имеет вид:

$$y = 2,409 + 0,18x_1 - 0,683x_2 \quad (3)$$

Из полученной модели можно выделить следующее:

при увеличении фондовооруженности на 1 тыс. руб./чел. рентабельность производства увеличится на 0,18%;

при увеличении коэффициента текучести на 1% рентабельность снизится на 0,683%.

Между исследуемыми показателями наблюдается прямая зависимость между рентабельностью и фондовооруженностью, и обратная – между рентабельностью и текучестью кадров.

Вычислим коэффициент эластичности для каждого из показателей. Значение коэффициентов эластичности показывает, на сколько процентов изменится зависимая

переменная (результативный показатель) при изменении независимой переменной на один процент.

Долевые коэффициенты эластичности:

$$\varepsilon_i = a_i \times \frac{x_i}{y}, \quad (3)$$

$$\varepsilon_1 = 0,18 \cdot \frac{112,42}{5,46} = 3,7$$

$$\varepsilon_2 = 0,683 \cdot \frac{3,871}{6,164} = 0,43$$

Долевые β – коэффициенты:

$$\beta_i = a_i \times \frac{\delta x_i}{\delta y}, \quad (4)$$

Составим расчетную таблицу для определения долевых β – коэффициентов (табл. 3):

$$\beta_1 = 0,18 \cdot \frac{20,61}{6,164} = 0,60$$

$$\beta_2 = 0,683 \cdot \frac{3,871}{6,164} = 0,43$$

На основе полученных коэффициентов эластичности можно выделить, что более влиятельным является показатель фондовооруженности. С его увеличением на 1% агрегатный показатель возрастает на 3,7%. При увеличении показателя – текучесть кадров – рентабельность уменьшится на 1,3%.

Определим коэффициент множественной корреляции, который показывает зависимость результативного показателя от обеих переменных одновременно (формула 5):

$$r_{yx1x2} = \sqrt{\frac{r_{yx1}^2 + r_{yx2}^2 - 2r_{yx1} \cdot r_{yx2} \cdot r_{x1x2}}{1 - r_{x1x2}^2}} \quad (5)$$

Для определения коэффициента множественной корреляции необходимо рассчитать коэффициенты парной корреляции:

$$r_{yx1} = \frac{y x_1 - \bar{y} \cdot \bar{x}_1}{\delta y \times \delta x_1}, \quad (6)$$

$$r_{yx1} = \frac{805,68 - (5,46 \cdot 112,42)}{12,07 \cdot 20,6} = 0,43$$

$$r_{yx1}^2 = 0,77^2,$$

$$r_{yx1} = 0,59.$$

$$r_{yx2} = \frac{\overline{y^2} - \bar{y} \cdot \bar{x}_{12}}{\delta y \times \delta x_{21}} \quad (7)$$

$$r_{yx2} = \frac{19,87 - (5,46 \cdot 10,48)}{3,87 \cdot 12,07} = 0,43$$

$$r^2_{yx2} = -0,79^2,$$

$$r_{yx2} = 0,62.$$

Таблица 3

Расчетная таблица для определения долевых β – коэффициентов

Периоды	$(x_1 - \bar{x}_{1cp})^2$	$(x_2 - \bar{x}_{2cp})^2$	$(y - \bar{y}_{cp})^2$	$(\hat{y} - \hat{y}_{cp})^2$
1	2	3	4	5
1	62,14	15,86	133,21	17,076
2	1457,96	25,84	211,46	107,17
3	614,21	9,50	111,12	43,198
4	149,24	6,33	2,376	15,348
5	12,13	2,20	12,54	2,682
6	1127,84	34,61	183,37	101,320
7	159,18	2,30	3,391	10,955
8	94,41	20,40	238,96	23,291
9	346,58	30,43	348,13	50,601
10	125,81	2,20	0,293	1,0344
11	412,76	2,94	504,37	23,391
12	539,013	27,21	1,120	59,91
Σ	5101,31	179,85	1750,36	455,98
σ	20,61	3,871	12,077	6,164

$$r_{x1x2} = \frac{\overline{x_1 x_2} - \bar{x}_1 \cdot \bar{x}_2}{\delta x_1 \times \delta x_{21}} \quad (8)$$

$$r_{x1x2} = \frac{1108,46 - (112,42 \cdot 10,48)}{20,6 \cdot 3,87} = -0,87$$

$$r^2_{x1x2} = -0,87^2,$$

$$r_{x1x2} = 0,76.$$

$$r_{yx1x2} = \sqrt{\frac{0,59 + 0,62 - 2 \cdot 0,77 \cdot 0,79 \cdot 0,87}{1 - 0,76}} = 0,79$$

На основании значения коэффициента множественной корреляции можно говорить о сильной связи (коэффициент достоверности близок к 1) между результативным показателем (рентабельность) и факторными параметрами (фондовооруженностью и коэффициентом текучести).

Связь между фондовооруженностью и рентабельностью – сильна ($0,7 \geq R \geq 0,9$); между коэффициентом текучести и рентабельностью – тоже сильна, что соответствует критерию построения корреляционной модели.

Определим коэффициент детерминации, с помощью которого проверяется адекватность построенной регрессионной модели, т.е. дается ответ на вопрос правильность выбора формы связи между двумя переменными и конкретной оценки параметров модели (D):

$$D = R^2 = 0,79^2, \\ D = 0,624$$

Таким образом, изменение рентабельности зависит на 62,4% от фондовооруженности и текучести кадров, и на 37,6% приходится на неучтенные факторы. На основе расчетного значения можно сказать, что построенная регрессионная модель достаточно адекватна, т.е. форма связи между исследуемыми факторами была выбрана правильно.

Таким образом, для улучшения результатов деятельности шахты им. А.А. Скочинского необходимо, учитывая особенности производства, обратить внимание на такие факторы как фондовооруженность и текучесть кадров, что позволит повысить уровень рентабельности предприятия. Разработанная многофакторная линейная модель позволяет прогнозировать рентабельность предприятия угледобывающей промышленности при изменении во времени других факторных признаков.

Выводы. В работе представлена многофакторная линейная модель, позволяющая прогнозировать рентабельность предприятия угледобывающей отрасли промышленности при изменении во времени других факторных признаков.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Александров, И. А., Половян, А. В., Красовская, Н. С. Институциональная составляющая механизма экономико-экологической безопасности хозяйственных систем / И. А. Александров, А. В. Половян, Н. С. Красовская // Наукові праці Донецького національного технічного університету. – 2006. – № 3 (55) – С. 253-254.
2. Амоша, А.И. Стан, основні проблеми і перспективи вугільної промисловості України: наук. доп / А.И. Амоша // Донецьк: Ін-т економіки промисловості НАН України, 2013. – с. 35.
3. Александров, А. К. и др. Конкурентоспособность предприятия (фирмы): учебное пособие / А. К. Александров // М.: Инфра-М. – 2013.
4. Балашова, Р.И. Направления современной экономической политики промышленного предприятия / Р.И. Балашова // Устойчивое развитие экономики промышленных предприятий: сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции 25 ноября 2015 г. Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука». – 2015. – С.45-47.
5. Береговая, И. Б. К вопросу об управлении конкурентоспособностью предприятия / И. Б. Береговая // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2013. – Т. 7. – №. 2. – С.145-49.
6. Буторин, С. Н. Повышение конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий молочно-продуктового подкомплекса: автореф. дисс. канд. экон. наук / С. Н. Буторин // Ижевск, 2008. – 276 с.

7. Блащенко, Б. О., Шаталов М. А. Формирование стратегии повышения конкурентоспособности предприятий АПК/ Б. О. Блащенко, М. А. Шаталов //Научно-исследовательские публикации. – 2015. – №. 11 (31). – С. 351- 355.
8. Кондаурова, И. А. , Геммерлинг В. А. Совершенствование использования оборотных средств предприятия / И. А. Кондаурова, В. А. Геммерлинг // Инновационные перспективы Донбасса [Электронный ресурс] : материалы международной научно-практической конференции, г. Донецк, 20-22 мая 2015 г. Т. 6 : Актуальные проблемы инновационного развития экономики Донбасса / М-во образования и науки ДНР и др. ; редкол.: Л.П. Полякова и др. - Донецк : ГВУЗ "ДонНТУ", 2015. - С. 145–147.
9. Красников, А. В., Ананьева Т. С. Оценка результатов конкурентоспособности предприятия / А. В. Красников, Т. С. Ананьева //Вестник Северо-Кавказского Федерального Университета. – 2014. – №. 5. – С. 76-80.
10. Макушкин, С. А. Особенности формирования кадрового потенциала организации (коллектива) в современных условиях/ С. А. Макушкин //Материалы афанасьевских чтений. – 2014. – №. 1. – С. 46-51.
11. Парахин, К. А., Парахина В. Н. Анализ понятия „конкурентоспособность“/ К. А. Парахин, В. Н. Парахина // Сборник научных трудов СевКавГТУ. – Серия „Экономика“. – 2007. –№5. – С. 65-70.
12. Резанов, В. К., Гришин Ю. П. Конкурентоспособность и методы ее оценки / В. К.Резанов, , Ю. П. Гришин //Современные проблемы экономического развития предприятий, отраслей, комплексов, территорий. – 2016. – С. 207-210.
13. Старцев, П. В. Основные стадии конкурентоспособности предприятия/ П. В. Старцев //Актуальные проблемы управления: теория и практика. – 2014. – С. 136-139.
14. Трусевич, Е. В., Гончарова Н. А. Инновационная активность как средство обеспечения конкурентоспособности предприятий / Е. В. Трусевич, Н. А. Гончарова //Современные технологии. Системный анализ. Моделирование. – 2014. – №. 2. – С. 196-202.
15. Тимошенко, А. В. Разработка модели управления конкурентоспособностью промышленного предприятия/ А. В. Тимошенко //Вестник Российской академии естественных наук. – 2013. – №. 2. – С. 51-53.
16. Фелештин, В. И. Современные подходы к определению понятия «конкурентоспособность предприятия» / В. И. Фелештин //Вестник белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2015. – №. 3. – С. 401-409.

Поступила в редакцию 23.09.2017 г.

IMPROVEMENT OF THE METHODS OF ESTIMATION OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

E.V. Komarnitskaja

The article is devoted to studying the methods of enterprise competitiveness. The paper presents a multifactorial linear model that allows to predict the profitability of an enterprise of the coal mining industry with the change in time of different factor attributes.

Keywords: enterprise; control; competitiveness; model.

Комарницкая Елена Владимировна

аспирант кафедры экономика и маркетинг

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк

elena.komarnitskaja1985@gmail.com

+38-095-193-12-98

Komarnitskaja Elena

Postgraduate Student, Department of Economics and Marketing

Donetsk National Technical University, city Donetsk

УДК 330 : 339

РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ СТРАН ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ И КАРИБСКОГО БАССЕЙНА В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

© 2017. В. А. Кравченко, Т. В. Лукьяненко

В статье рассматриваются особенности энергетической политики между странами Латинской Америки и странами Карибского бассейна. Особое внимание уделяется сценариям развития ЛАК в сфере энергетики, которые направлены на создание общего энергетического рынка. Выявлены внутривнутриполитические процессы ЛАК в интеграционной политике, а также определены тенденции дальнейшего развития энергетической политики и стратегии латиноамериканских стран.

Ключевые слова: Латинская Америка, Карибский бассейн, международные отношения, энергетическая система, сотрудничество.

Постановка проблемы. Состояние рынков нефти и газа, развитие национальных энергетических систем - важнейший фактор устойчивости всего мирового хозяйства. В развитии мировой энергетики в XXI веке установлен ряд общих тенденций: неизбежен значительный рост мирового потребления энергии, в первую очередь, в развивающихся странах; в промышленно-развитых странах энергопотребление может стабилизироваться примерно на современном уровне или даже снизиться к концу века

Значительные различия уровней экономического развития стран мира, неравномерность территориального распределения природных энергоресурсов предопределяют региональную специфику в мировой энергетике.

Актуальность исследования. Страны Латинской Америки и Карибского бассейна (ЛАК) сталкиваются с трудным временем после периода процветания, чему способствовал десятилетний «бум» цен на сырьевые товары. В начале 2017 года неопределённость цен на сырьевые товары оставались самой важной проблемой, влияющей на принятие решений лидерами энергетики во всем мире. Эта неопределённость усиливается озабоченностью многих регионов тем, что более низкий экономический рост станет продолжающейся реальностью. Все это связывается с великим переходным периодом: более низкий рост занятости связан с более медленным ростом населения, происходит радикальное развитие новых технологий, экономические сдвиги в сторону Азии.

Поэтому актуальность данного исследования заключается в изучении потребностей в крупномасштабном развитии инфраструктуры и региональной интеграции для раскрытия большего экономического потенциала и смягчения рисков для Латинской Америки и Карибского региона.

Анализ последних исследований и публикаций. В трудах зарубежных исследователей (Д. Бупн, Дж. Вейнманн, И.Е. Кастро, М. Миранд, Ф. Оланда, С.А. Эглер) и специалистов-консультантов (А.М. Вигерс, А. Гарсел, А. Кандир, Ж.П. Силвейра, С. Фолгар) раскрываются темы латиноамериканской энергетической интеграции, а также государственного регулирования в ходе либеральных реформ в этом секторе национальной экономики стран Латинской

Америки (в основном на примере опыта стран Меркосур). Проблемы развития рынков энергоносителей в Латинской Америке в 90-е годы получили широкое отражение в исследованиях Экономической комиссии ООН для Латинской Америки - ЭКЛАК (Д. Боулин, Г. Дубровский, М. Кресенсия, Г. Камподонико, П. Мальдонадо, Р. Палма, М. Фернандес, Ф. Оланда, Р. Козули). Вопросы политики ТНК в сфере энергетики рассматриваются рядом аргентинских ученых (Д. Хеймапн, Б. Косакофф).

Цель исследования заключается в рассмотрении структуры энергетической системы до 2060 года, обоснование экономических выгод от расширения сотрудничества и региональной взаимосвязи между странами Латинской Америки и Карибского бассейна.

Результаты исследования. Возможные варианты развития энергетики стран Латинской Америки и Карибского бассейна рассмотрены для 2030-2060 годов. Эти «сценарии» основаны на текущих мировых тенденциях развития и обозначают общую структуру для изучения критических неопределенностей, обеспечивая более успешные стратегические решения. Всемирный энергетический совет предлагает три сценария [1] – Современный джаз (самба), незавершенная симфония (танго) и тяжелая музыка (рок), которые были разработаны для изучения потенциального будущего пути в области политических и экономических факторов для региона ЛАК (табл. 1).

Таблица 1
Три возможных сценария развития энергетики в странах Латинской Америки и Карибского бассейна до 2060 г. [1]

	Критические неопределенности			
	Производительность и структурная реформа	Проблемы климата и устойчивость	Региональная энергетическая интеграция	Доминантные инструменты решения
Самба	Высокий экономический рост на основе успешных структурных реформ и инноваций	Средний приоритет; декарбонизация, образованная углеродными рынками	Региональные проекты управляемые экономическим рынком	Рынок
Танго	Среднесрочный рост с фокусом на устойчивость	Высокий приоритет; прямые инвестиции по предотвращению изменения климата и региональные приспособления	Региональное управление, охватывающее безопасность, декарбонизацию и адаптацию	Государство
Рок	Низкий экономический рост и более ограниченная инфраструктура инвестиций	Низкий приоритет; малая фокусировка на смягчении климатических последствий и слабая адаптация	Разрушенная региональная система, которая сосредоточена на инвестирование внутри страны	Страна

Президент крупнейшего университета Бразилии утверждает, что ключевые слова, необходимые для понимания Латинской Америки «гетерогенность и сложность». Неудивительно, что латиноамериканские и карибские энергетические сценарии также характеризуются большим разнообразием, которое существует между стран региона, что приводит к появлению много разных типов решений со временем.

Тем не менее, можно увидеть некоторые шаблоны или темы, выходящие из сценариев, которые идентифицируют ключевые области для действий. Это направления политики правительства, сосредоточение энергетических возможностей, связанной с климатом политики и управления макро-рисками, а именно:

1. Направления правительственной политики:

1.1. Инвестирование в инфраструктуру энергетики. В течение следующих десятилетий правительствам ЛАК необходимо будет делать крупные инвестиции в инфраструктуру - дорог, портов, энергетики и связи - в целях содействия экономическому росту в их городских районах, а также для их стран в целом. Решения, принятые правительствами по таким вопросам, как структурные реформы и участие частного сектора будут играть решающую роль в определении источников финансирования и общих сумм, доступных для осуществления этих инвестиций. Невыполнение необходимого средства приведет к продолжению социального неравенства, отсутствия легкого доступа к энергии и, как правило, уровень устойчивости существующих энергетических систем. Это особый риск в сценарии «Рок».

1.2. Региональная интеграция. Сценарии наглядно демонстрируют, что регион ЛАК имеет большой потенциал для экономически выгодной региональной интеграции и сотрудничества, но медленно применяет долгосрочные выгоды перед лицом краткосрочных политических и экономических приоритетов. Бразилия особенно хорошо позиционируется усилением региональной интеграции энергосистем.

1.3. Роль правительства государства. Роль правительств и политиков для решения критических неопределенностей имеет решающее значение для ЛАК региона, больше, чем в некоторых других районах мира. Полное понимание и сбалансирование целей энергетической триллемы будет необходимо для обеспечения эффективной разработки политики на местном и региональном уровнях. Города ЛАК, скорее всего, будут тестироваться на новые энергетические технологии и источник новых регуляторных подходов к энергетической политике.

2. Фокусировка на энергетических возможностях

2.1. Роль городов. Будущее городов ЛАК будет широко распространяться среди проблем развития, стоящих перед регионом в ближайшие десятилетия. В глобализованном мире источники эффективности и динамичного роста для стран ЛАК будут все чаще встречаться в городских центрах. Интеллектуальные энергетические решения из городских районов и мегаполисов в ЛАК будет иметь потенциал для обеспечения региона экономическим ростом производительности и необходимых технологических решений для достижения устойчивых энергетических систем.

2.2. Новые возможности для развития альтернативных источников энергии. Значительная доля чистой энергии в регионе ЛАК в общем энергетическом балансе повышается в изобилии гидроэнергетики. Однако большие гидроэлектростанции становятся все более противоречивыми: в последние годы Бразилия и Чили заблокировали гидроэлектрические проекты в экологически чувствительных районах. Альтернативой энергии источники, такие как ветер, солнечная и геотермальная энергия, по-прежнему составляют лишь около 2% выработка электроэнергии, по сравнению со среднемировым показателем в 4%. Тем не менее, сценарии ЛАК показывают, что эта доля будет быстро расти, также предлагая инвестиционные

возможности для частного сектора. Кроме того, биотопливо доминирует в энергетических ресурсах в ЛАК, а природный газ играет ключевую роль по сценариям.

3. Климатическая политика.

3.1 Изменение климата. Согласно всемирному мониторингу энергетических проблем 2017 года, латиноамериканцы беспокоятся больше, чем кто-либо об изменении климата, поскольку регион подвержен стихийным бедствиям и экстремальной погоде. Поэтому жесткая и мягкая устойчивость энергетических систем должна быть главным вниманием энергетиков и разработчиков политики. Повышение региональной интеграции, «умная» энергия решения для городских районов (интеллектуальные сети) и увеличение доли децентрализованной власти может способствовать укреплению устойчивости.

3.2. Регион как важный сторонник международных климатических акций. За пределами Чили и Колумбии мало угольных месторождений в Латинской Америке. Это одна из причин, почему индустриализация наступила поздно в этом регионе. В XXI веке это может оказаться преимуществом в том, чтобы помочь Латинской Америке быстро перейти к пост-углеродной экономике. Выбросы углекислого газа региона ЛАК будет оставаться самым низким в развивающемся мире из-за высокой доли гидроэнергии в электрическом соединении. Многие страны Латинской Америки будут по-прежнему важны для сторонников международных соглашений об изменении климата, подчеркивая важность того, чтобы люди в регионе боролись с глобальным потеплением и адаптации к его нынешним и будущим последствиям.

4. Управление макро-рисками.

4.1 Труднодоступные ресурсы в регионе. Ожидается, что спрос на нефть достигнет максимума в ЛАК, а также во всем мире, к 2040 году - это может повлиять на региональных производителей нефти обращаться к «мельчайшим ресурсам». Это важность для стран-экспортеров нефти в ЛАК, таких как Венесуэла и Бразилия. По сравнению с производителями на Ближнем Востоке издержки производства нефти значительно выше, а ближайший экспортный рынок - США, намерена увеличить внутреннее производство из нетрадиционных ресурсов, и планирует даже стать нетто-экспортером нефти и газа. Эти разработки потребуют значительного стратегического сдвига производителей нефти и газа ЛАК, уделяя больше внимание расширению позиций вдоль углеводородного сырья в цепочке добавленной стоимости на переработку и интегрирование нефтехимических продуктов, а также увеличение межрегиональной торговли нефти и химических продуктов.

4.2. Избегание крупных расходов по «рок» сценарию. В условиях экономической нестабильности и низких цен на сырьевые товары некоторые страны склонны прибегать к более националистическим подходам, обеспечивающие энергетическую безопасность и самодостаточность, лежащие в основе их политики, как показано в сценарии «рок». Сценарий «рок» формирует наименее благоприятный исход для региона ЛАК, главным образом из-за более низких темпов экономического роста, изначально более низкие уровни устойчивости и повышение уязвимости к последствиям изменения климата. Продолжающиеся большие уровни социального неравенства и повышенная склонность к экстремальным погодным явлениям делают сценарий «рок» наихудшим результатом для региона. Поэтому лидерам в регионе ЛАК следует попытаться сосредоточиться на политике и дорожных картах, которые

нацелены на фьючерсы, более соответствующие сценариям Танго и / или Самба.

В последнее время на латиноамериканском энергетическом рынке ситуация качественно меняется. Масштабность планируемых в регионе работ по разведке и добыче нефти и природного газа, модернизации существующих и строительству новых ГЭС и ТЭС, объектов энергетической инфраструктуры открывает дополнительные возможности для совместного участия в этих проектах ЛАК, прежде всего в Аргентине, Бразилии, Венесуэле и Колумбии. Перспективным направлением ЛАК - как энергетического сотрудничества могут стать совместные исследования и разработки в области альтернативных источников энергии.

Выводы. Таким образом, для повышения эффективности деятельности ЛАК на региональном энергетическом рынке ключевыми факторами могут стать:

- 1) совершенствование договорно-правовой базы торгово-экономических отношений Латинской Америки и странами Карибского бассейна;
- 2) усиление государственной финансовой поддержки, инвестиционной и страховой помощи со стороны местных правительств;
- 3) партнерство с местными производственными, строительными, консалтинговыми, проектными и посредническими фирмами;
- 4) обеспечение экспортных комплектных поставок оборудования для строительства энергообъектов.

Предложенные факторы по усовершенствованию взаимосвязей между странами Латинской Америки и странами Карибского бассейна являются перспективными направлениями, которые позволяют выявить приоритетные направления развития энергетики стран, проводить более эффективную энергетическую политику, анализировать с позиций устойчивости состояние отраслей и предприятий энергетики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. World Energy Council. – 2017 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.worldenergy.org/> (дата обращения: 03.09.2017 г.)
2. Беляев А.И. Экономическая сущность рынка энергоресурсов [Текст] / А.И. Беляев, Л.Е. Воробьева, О.В. Воробьева // Альманах Международной академии авторов изобретений и научных открытий. - Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2005. - С. 121-128.
3. Чоповой Д. Нефть и газ Латинской Америки: инструменты политики или сферы сотрудничества? [Chopovoj D. Neft' i gaz Latinskoj Ameriki: instrumenty politiki ili sfery sotrudnichestva? [Oil and Gas in Latin America: policy instruments or areas of cooperation?]. Available at: <http://analyticsmz.ru/?p=613> (Accessed 28.08.2017) (In Russian).
4. Интеллектуальная Система Тематического Исследования Наукометрических данных. - 2017 [Электронный ресурс]. – URL: <https://istina.msu.ru> (дата обращения: 25.09.2017 г.)
5. Страницка д.э.н., проф. А.А.Конопляника. – 2017 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.konoplyanik.ru> (дата обращения: 15.09.2017 г.)
6. Latin American Regional Programme on Energy Efficiency Launched. Available at: <http://energy-l.iisd.org/news/latin-american-regional-programme-on-energy-efficiency-launched> (дата обращения: 15.09.2017) (In English).

Поступила в редакцию 20.09.2017 г.

**REGIONAL INTEGRATION OF THE COUNTRIES OF LATIN AMERICA AND
THE CARIBBEAN IN THE ENERGY SPHERE**

V. A. Kravchenko, T. V. Lukyanenko

The article considers the peculiarities of energy policy between Latin America and the Caribbean. Special attention is paid to the development scenarios of the LAC in the field of energy, aimed at creating a common energy market. Identified internal political processes in the LAC integration policy, as well as the tendencies of further development of energy policy and strategy of Latin American countries.

Key words: Latin America, the Caribbean, international relations, energy system, cooperation.

Кравченко Виктория Александровна

кандидат экономических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

krava7319@yandex.ru

+38-050-156-51-55

Лукьяненко Татьяна Витальевна

аспирант

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

lukyanenko.tatiana@mail.ru

+38-066-94-66-496

Kravchenko Viktoriya

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Donetsk National University, city Donetsk

krava7319@yandex.ru

+38-050-156-51-55

Lukyanenko Tatiana

Graduate student

Donetsk National University, city Donetsk

lukyanenko.tatiana@mail.ru

+38-066-94-66-496

УДК 338.24

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

© 2017. А. А. Кужелева

Статья посвящена исследованию особенностей развития региональных социально-экономических систем на примере промышленности и экономики Донбасса. Особое место уделено сравнению промышленности с многоотраслевым сельским хозяйством и развитой транспортной системой Донецкой области до 2014 г. и современной экономикой Донецкой Народной Республики в условиях активных боевых действий. Были выявлены тенденции и причины резкого сокращения промышленного производства.

Ключевые слова: Донбасс, регион, район, концепция устойчивого развития, промышленность, территория, стратегия.

Постановка проблемы. Системный анализ современного состояния и выявление наиболее актуальных проблем Донбасса представляет особый научный интерес с позиции реализации национальных интересов и интересов мировой общественности.

Актуальность исследования. Угрозы и вызовы Донбасса, который является основной платформой политических и экономических событий, имеют серьезное значение для развития Донецкой Народной Республики. Будучи многонациональным, многофакторным и естественным Донбасс уже с XVIII века заявил о себе как об индустриальной и прогрессивной территории. Поэтому особое внимание на протяжении независимости Украины и боевых действий 2014-2017 гг. обращено на Донбасс как один из ведущих регионов, обладающих уникальным потенциалом.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемами региональной экономики занимались многие российские учёные, а именно А.Г. Шеломенцев, В.Б. Терентьева, О.А. Козлова, М.Н. Макарова, С.В. Кузнецов, Л.Д. Тюличева, И.И. Максимова, Половян А.В. и др. Однако степень полного и глубокого исследования по-прежнему остается актуальной и значимой.

Цель исследования заключается в исследовании особенностей развития региональных социально-экономических систем на примере промышленности Донбасса.

Результаты исследования. Согласно современного экономического словаря «регион - область, район, территория, часть страны, отличающиеся совокупностью естественных или исторически сложившихся экономико-географических условий и национального состава населения; группа близлежащих стран, представляющая собой отдельный экономико-географический район, обладающая общими признаками, отличающими этот район от других районов» [1].

Данное происходит от латинского слова «регион», что в переводе означает территорию, которая по совокупности явлений или признаков отличается от других территорий и характеризуется единством, взаимосвязью элементов, ее составляющих, и целостностью, что является закономерным результатом ее развития. Однако приведенное определение не является однозначным.

В научной литературе и практике используется термины «район» и «регион». Район (*в переводе с французского *rayon* — «радиус, луч»*) — территориальная единица в ряде государств, которая определяется как территория, по совокупности элементов, целостностью, причем эта целостность — объективное условие и закономерный результат развития данной территории [2]. По своему содержанию термин «район» является синонимом понятия «регион». Раньше район был более употребительным в русском языке, сейчас этот термин используется для обозначения определенных типов регионов. Основной целью экономического развития регионов является улучшение качества жизни населения. Целями развития региона является увеличение доходов, улучшение образования, питания и здравоохранения, уменьшение нищеты, оздоровление окружающей среды, равенство возможностей, расширение личной свободы, обогащение культурной жизни и т.д.

В экономической литературе, нормативных документах по однородности отличительных признаков регионы разделяют на группы [3]:

1. Регионы мира. Они определяются по географическому (Европа, Азия и т.д.), экономическому (союзы или другие формы сотрудничества государств, расположенных на одном или нескольких континентах мира) и другим принципам и подходам. Находясь практически в центре Европы, Республика Беларусь тесно сотрудничает с государствами данного континента, внося свой вклад в общечеловеческое развитие. Большой объем связей обычно присущ странам внутри соответствующих частей мира. Вместе с тем, за последние десятилетия, и особенно после второй мировой войны, учитывая бурное развитие транспортных отраслей, других коммуникационных средств, наблюдается их интенсивное расширение и между отдельными континентами мира. Происходит процесс интеграции всех континентов в общее мировое сообщество, то есть формируется единый социально-экономический регион мира — планета Земля.

2. Части поверхности земного шара, континента или государства, выделяемые по климатическим или рельефно-ландшафтным признакам (север, юг, равнинная или горная местность, с большим или малым количеством осадков, лесистая или степная территория, малое или большое количество болот и т.д.). Приведенное деление на регионы предполагает не столько непосредственный учет таких особенностей, сколько учет их влияния на жизнедеятельность людей, экономическое развитие соответствующей территории или страны в целом. Данные функции обычно возлагаются на центральные и местные органы управления, но могут формироваться и отдельные структуры для достижения наиболее приемлемого развития человека и народного хозяйства.

3. Административно-территориальные единицы страны (область, округ, графство и др.).

4. Регионы, выделяемые исходя из степени развития производительных сил и их структуры (с развитой промышленностью или другой отраслью народного хозяйства, с большим удельным весом государственной или частной собственности и т.д.).

5. Регионы, выделяемые с учетом социально-демографической ситуации, с более высоким индексом развития человеческого потенциала, с лучшей обеспеченностью объектами социальной инфраструктуры, с большим удельным весом пожилых жителей и т.д.

6. Регионы, выделяемые в связи с особыми, как правило, менее благоприятными, условиями проживания и производственно-хозяйственной деятельности. Причинами такой ситуации чаще всего выступают аномальные климатические изменения (регионы, пострадавшие от засухи, наводнения, ураганов и т.д.), а также техногенные воздействия (аварии на промышленных объектах, крупные пожары и т.д.) и деятельность человека (регионы с недопустимым уровнем загрязнения от выбросов автомобильных газов, других вредных веществ для жизнедеятельности человека).

7. Специальные административно-экономические формирования по обеспечению более эффективной деятельности народного хозяйства страны и отдельных территориальных образований в условиях рыночных отношений. Чаще всего в качестве таких образований выступают свободные экономические зоны (СЭЗ).

Особенность функционирования регионов является их комплексность, целостность, специализация и управляемость. В связи с этим принято считать, что региону характерно устойчивое развитие.

Концепция устойчивого развития активно начала обсуждаться в 1970-е годы XX столетия и явилась логическим переходом от экологизации научных знаний и социально-экономического развития. Возникновение термина «устойчивое развитие» (в переводе с английского — *sustainable development*) связывают с именем премьер-министра Норвегии Гру Харлем Брундланд, которая сформулировала его в отчете «Наше общее будущее», подготовленном для ООН и опубликованном в 1987 году Международной комиссией по окружающей среде и развитию. Устойчивое развитие, по определению ООН, - это развитие общества, позволяющее удовлетворять потребности нынешнего поколения, не причиняя при этом вреда возможностям будущих поколений для удовлетворения их собственных потребностей [3].

70-е годы прошлого столетия ознаменовались большим количеством кризисов, обусловленных неконтролируемым ростом экономики и потребления природных ресурсов, что не обеспечивало комплексного решения социальных и экономических вопросов. С этого момента принято считать, что переход к устойчивому развитию стал глобальным процессом, в котором каждая страна должна скоординировать со всем мировым сообществом меры, предпринятые в направлении реализации целей и принципов новой цивилизационной модели.

Донбасс - исторически сложившийся регион, включающий северную часть Донецкой (за исключением Приазовья) и южную часть Луганской (за исключением северной части - слобожанщины) - (малый Донбасс). Большой Донбасс включает в себя Донецкую и Луганскую область, а также части Днепропетровской и Ростовской областей. Тесное переплетение исторического развития, интересов и хозяйства двух областей Украины Донецкой и Луганской, обусловили неформальное объединение их в общий историко-культурный и экономический регион Донбасс. Крупный центр угольной промышленности Украины, чёрной и цветной металлургии [4].

Согласно Стратегии социально-экономического развития Еврорегиона «Донбасс» до 2020 год [5]. На территории Донецкой области сосредоточена пятая часть всего промышленного потенциала Украины, характерной чертой которого является сочетание мощной промышленности с многоотраслевым сельским хозяйством и развитой транспортной системой.

В отраслевой структуре промышленного производства наибольший удельный вес имеют черная металлургия и топливно-энергетический комплекс, химическая промышленность и машиностроение. Область является не только основным поставщиком металла, продукции машиностроения и химической промышленности, но и занимает ведущие места по выпуску многих видов промышленной продукции [5]:

1. *Добывающая промышленность.* В сфере добычи полезных ископаемых в Донецкой области функционирует 95 угледобывающих предприятий (из них 27 – негосударственной формы собственности) и 28 действующих обогатительных фабрик. Угледобывающий комплекс области 45 составляет около 70% от общего объема угледобычи в Украине и более 80% добычи коксующегося угля. Производственная мощность угледобывающих предприятий составляет 40 млн. тонн угля в год, в то время как балансовые промышленные запасы угля – 14 млрд. тонн.

2. *Металлургия.* В металлургии и металлообработке Донецкой области сосредоточено почти 20% основных средств производства области и четверть промышленно-производственных трудовых ресурсов.

В металлургическом комплексе функционируют 13 предприятий в сфере производства черных металлов, 2 – в сфере производства готовых металлических изделий и один трубный завод. В этот комплекс входят также 7 коксохимических производств, 3 флюсодобывающих и 10 огнеупорных предприятий.

Основную номенклатуру металлургической продукции, изготавливаемой в Донецкой области, составляют: переплавочный и литейный чугун, стальная заготовка, прокат разнообразных профилей, трубы, стальные канаты и т.п.

3. *Машиностроительный комплекс.* Машиностроение Донецкой области является отраслью специализации, занимающей наибольший удельный вес в структуре машиностроительного комплекса Украины, обеспечивая техникой и оборудованием практически всю базовую сферу промышленности страны.

4. *Химическая промышленность.* Предприятиями химической и нефтехимической промышленности Донецкой области выпускается широкий ассортимент продукции: минеральные удобрения, аммиак, полистирол, кислоты, продукция для военно-промышленного комплекса, товары бытовой химии, фармацевтическая продукция и др. Производственные мощности составляют около 6 млн. тонн кокса в год, внедряются технологии сероочистки, переработки газового конденсата на аналоги бензина, дизельного топлива, мазута, обогащения шламов и «хвостов» флотации, грануляции.

5. *Производство строительных материалов.* Индустрия строительных материалов Донецкой области базируется на собственном минеральном сырье – на территории области расположены многочисленные месторождения песка, строительного камня, гипса, щебня, тугоплавкой глины, кирпично-черепичного и цементного сырья. Комплекс производства строительных материалов охватывает несколько подотраслей – добычу нерудных материалов, производство цемента, стекла, керамических изделий, и теплоизоляционных материалов.

6. *Агропромышленный комплекс.* Основным ресурсным потенциалом сельского хозяйства Донецкой области являются более 2 млн. га сельскохозяйственных угодий, из которых 1,7 млн. га составляют пашни.

В 2011 году в Донецкой области был реализован комплекс мероприятий, направленных на развитие зернопроизводства и обеспечение потребности региона в

продовольственном зерне. В агропромышленном секторе области действуют 534 сельскохозяйственных предприятия и 1,6 тыс. фермерских хозяйств, специализирующихся на выращивании зерновых, подсолнечника, овощебахчевых культур, производстве молока, мяса и продукции птицеводства. Также в области функционирует крупнейший в восточной Украине оптовый рынок сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров «Господар».

7. *Энергетический комплекс.* Электроэнергетика Донецкой области представлена единым комплексом генерирующих, сетевых и ремонтно-технических производств, что впоследствии определяет энергоизбыточность региона: мощность установленных электростанций (9,9 тыс. МВт) способна полностью обеспечить потребности области, включая поставку электроэнергии за ее пределы.

Приоритетным направлением в данной сфере области является развитие новых энерго- и ресурсосберегающих технологий, альтернативной энергетики.

8. *Транспортный комплекс.* Донецкая область имеет развитую транспортную инфраструктуру. Донецкая железная дорога – одна из крупнейших в Украине. На ее долю приходится треть общего объема перевозок грузов по Украинской железной дороге и 15% объема перевозок пассажиров. Она обслуживает население и производственно-хозяйственный комплекс Донецкой, Луганской, частично – Днепропетровской, Запорожской и Харьковской областей. Донецк имеет железнодорожное сообщение с большими узловыми станциями Украины и России, включая Киев, Львов, Одессу, Харьков, Симферополь, Москву, Санкт-Петербург и другие города. На юге железная дорога имеет выход к Азовскому морю через Мариупольский морской торговый порт.

9. *Наука и образование.* В Донецкой области насчитывается 1151 дошкольное учреждение, которые посещают 108,0 тыс. детей, или 64% общей численности детей дошкольного возраста. Высшие учебные заведения Донецкой области все больше тяготеют к университетским центрам: Донецкий национальный университет, Донецкий национальный технический университет, Донецкий государственный медицинский университет им. Горького, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. Туган-Барановского, Донецкий государственный университет управления, Донбасская национальная академия строительства и архитектуры, Донбасская государственная машиностроительная академия и Приазовский государственный технический университет. Продолжается работа по интеграции высших учебных заведений в европейское и мировое образовательное пространство – совместно с университетами США, Австралии, Австрии, Финляндии реализуются свыше 30 программ и проектов.

10. *Туристско-рекреационный комплекс.* Туристско-рекреационный комплекс Донецкой области включает в себя: Национальный парк Украины «Святые горы», филиалы Украинского степного заповедника (Хомутовская степь, Каменные Могилы и Меловая флора), историко-архитектурные, историко-культурные заповедники и т.д., используемые для отдыха, туризма, лечения и оздоровления.

В марте 2017 г. директором ГУ «Институт экономических исследований» Половян А.В. на собрании РАН в г. Москве выступил с научным докладом «Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения» [6], в котором было подчеркнуто, что военные действия на Донбассе в течение 2014-2016

гг. привели к резкому сокращению промышленного производства ДНР по отношению к предыдущему периоду. Все экономические показатели стремительно падали, появились проблемы, связанные с поставкой сырья и отгрузкой произведенной продукции, а также разрушением производственной инфраструктуры.

По мнению и.о. министра промышленности и торговли Грановского А. [7] промышленный комплекс по-прежнему является основой развития экономики Донецкой Народной Республики и обеспечения ее экономической безопасности. Деятельность Министерства промышленности и торговли направлена на восстановление и дальнейшее развитие промышленного комплекса Республики, возобновление работы тех промышленных предприятий, которые были остановлены в связи с ведением боевых действий и разрывом хозяйственных отношений. Несмотря на объективные трудности, которые препятствуют полноценному развитию промышленного комплекса Республики, в целом ситуация в промышленном комплексе стабилизировалась. Metallургический комплекс Республики включает металлургические, коксохимические и металлообрабатывающие предприятия. В настоящее время 48 работающих предприятий металлургического комплекса обеспечивают более трети общего объема реализации промышленной продукции. Производство основных видов продукции в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилось: чугуна – на 19,5%, стали – на 8,5%, проката готового – на 39,9% и кокса – на 31,3%. На предприятиях металлургического комплекса занято около 21 тысячи человек. Одним из важных факторов, который будет способствовать дальнейшему развитию металлургического комплекса Республики, является запуск производства на ГП «Юзовский металлургический завод», созданном в июне 2016 года. ГП «ЮМЗ» будет специализироваться на производстве непрерывно литой квадратной заготовки для переката. Предполагается, что при запуске предприятия численность работающих составит 450 человек, при выходе завода на производственную мощность (30-40 тысяч тонн в месяц) число работников увеличится до 800 человек. В настоящее время осуществляется подготовка запуска предприятия в работу: проводятся ремонтно-восстановительные работы, создаются рабочие места. Хозяйственную деятельность на территории Республики осуществляет 81 машиностроительное предприятие. Предприятиями отрасли изготовлено 16 проходческих комбайнов, 27 взрывозащищенных трансформаторных подстанций, 115 тысяч квадратных метров транспортировочной ленты. Две трети произведенной машиностроительной продукции экспортируются, причем треть экспортного объема приходится на Российскую Федерацию. На сегодняшний день в отрасли заняты около восьми тысяч человек. Особое внимание Министерство уделяет развитию государственных машиностроительных предприятий [7].

Выводы. Таким образом, стратегической целью развития Донецкой Народной Республики, как части Донбасса, является создание конкурентоспособного и структурно сбалансированного промышленного комплекса на основе научно-практических разработок, направленных на освоение и применение высокотехнологической продукции. Но учитывая военную ситуацию, отметим, что экономика имеет такие проблемы, решение которых, в значительной степени повысит показатели. Среди них можно выделить: неопределенность данного региона в международном правовом поле; активные боевые действия; экономическая и

политическая блокада региона; ограничения в экспортно-импортных операциях и рынка сбыта; дефицит высококвалифицированных кадров; прочие.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Райзберг, Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. - 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. - 479 с. URL: <http://www.ebk.net.ua/Book/Ses/r/0474.htm>. (дата обращения: 04.09.2017 г.).
2. Район. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D0%BD>. (дата обращения: 04.09.2017 г.).
3. Регион: определение, виды, условия формирования. URL: <https://finlit.online/regionalnaya-ekonomika-knigi/region-opredelenie-vidyi-usloviya.html>. (дата обращения: 02.09.2017 г.).
4. Донбасс. URL: <http://www.dk.ru/wiki/donbass>. (дата обращения: 02.09.2017 г.).
5. Стратегия социально-экономического развития Еврорегиона «Донбасс» на период до 2020 года URL: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=110871>. (дата обращения: 18.08.2017 г.).
6. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований» в рамках сотрудничества с Институтом народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики. Государственное учреждение «Институт экономических исследований». – Донецк, 2017. – 84 с.
7. И.о. министра промышленности и торговли подвел итоги работы за 2016 год. URL: <http://dnrsovet.su/i-o-ministra-promyshlennosti-i-torgovli-podvel-itogi-raboty-za-2016-god/>. (дата обращения: 02.09.2017 г.).

Поступила в редакцию 08.09.2017 г.

FEATURES OF THE DEVELOPMENT REGIONAL SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS

A.A. Kuzheleva

The article is devoted to research of features of development of regional socio-economic systems on the example of industry and economy of Donbass. Pay particular attention to the comparison of the industry with diversified agriculture and the transport system of Donetsk region till 2014 and modern economy of the Donetsk national Republic in the conditions of active hostilities. Some trends emerged and the reasons for the sharp decline in industrial production.

Keywords: Donbass, region, district, concept of sustainable development, industry, territory, strategy.

Кужелева Анна Александровна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
kuzhelechka@yandex.ua
+38-050-983-33-38

Kuzheleva Anna

kandidat of economics, PhD, Associate professor
Donetsk National University, city Donetsk
kuzhelechka@yandex.ua
+38-050-983-33-38

УДК 331.109:51-7

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КОНФЛИКТНОГО ПОВЕДЕНИЯ РАБОТНИКОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДА РАССТАНОВКИ ПРИОРИТЕТОВ

© 2017. *Н. Д. Лукьянченко, Л. Л. Бунтовская, О. Г. Кривенчук*

В статье рассмотрены объективные и субъективные причины конфликтогенности личности, предложен диагностический инструментарий для прогнозирования конфликтного поведения работников и профессионального отбора персонала с учетом степени конфликтности претендента на должность.

Ключевые слова: конфликтогенность; трудовые конфликты; конфликтологические характеристики личности; профессиональный отбор и оценка персонала; метод расстановки приоритетов.

Постановка проблемы. В условиях большой напряженности и трудовой нагрузки, стресса, связанного с конкуренцией за место, клиента или рынки сбыта товаров, в организациях нередко возникают конфликты, и часто в их основе лежат чисто субъективные причины, связанные с незнанием тонкостей психологии общения или отсутствием необходимых личностных качеств у работника. Предотвращению конфликтности в трудовом коллективе может способствовать использование эффективных методов профессионального отбора и оценки персонала, включающих диагностику конфликтогенных качеств претендентов на конкретные должности.

Актуальность исследования. Успешность работы современных организаций в условиях жестких конкурентных отношений определяется не только их финансово-экономической составляющей, но прежде всего человеческим фактором. Компетентность работника является стержнем эффективной трудовой деятельности, однако для определенных должностей, связанных, прежде всего, с управлением персоналом и работой с клиентами, особое значение имеют и личностные качества, такие как общительность, клиентоориентированность, эмпатия, гибкость, умение слышать собеседника, стрессоустойчивость и др., своевременное диагностирование которых позволит существенно снизить риск возникновения трудовых конфликтов.

Цель данной работы – разработка на основе использования метода расстановки приоритетов диагностического инструментария для прогнозирования конфликтогенности работников и претендентов на должность.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследование проблемы определения личностных качеств претендента на должность нашло отражение в многочисленных методиках и тестах. В частности, к ним относятся психометрические тесты (опросники Р. Кеттелла, OPQ), методика Т. Лири, специализированные опросники, направленные на определение типов реагирования в стрессовых и конфликтных ситуациях (опросники К. Томаса, А. Басса-А. Дарки), проективное и Case-интервью [1]. Взаимосвязь между клиентоориентированностью персонала и уровнем конфликтности установлена в работе К.Н. Кудряшовой и Е.В. Фалалеевой [2]. В монографии О.П. Елисеева предложены психологические методики и тесты для практической психодиагностики личности [3]. Методики по определению

стрессоустойчивости человека приведены в учебно-практическом пособии А.Я. Кибанова и соавторы [4].

Возможности конфликтологической оценки личности и ситуаций расширяются при использовании математических методов. В частности, в конфликтологии достаточно широко применяют метод математического моделирования [5, 6, 7], однако его используют преимущественно при исследовании межгрупповых и межгосударственных конфликтов. Обогащению подходов к определению личностных качеств может способствовать дальнейшее развитие классического метода расстановки приоритетов [8] в контексте определения конфликтогенности работника или претендента на конкретную должность.

Основное содержание. Конфликтогенность как предрасположенность личности к конфликтному поведению в трудовом коллективе, обусловленная наличием в человеке потенциала противоречий, определяется объективными и субъективными (межличностными и личностными) факторами (причинами).

Объективными причинами конфликтогенности являются обстоятельства социального взаимодействия, приводящие к конфликту, такие как, например, отсутствие объективной системы оценки персонала, несоответствие прав и обязанностей работников, низкий уровень заработной платы, задолженность по заработной плате, неудобный график работы, недостаток ресурсов, неудовлетворительные условия труда и т.п. Субъективные межличностные факторы (причины), обуславливающие готовность к конфликтному поведению, связаны с непосредственным взаимодействием людей в коллективе [9, с. 39]. Субъективные личностные факторы определяются индивидуально-психологическими особенностями человека (его темпераментом, общими и частными характерологическими особенностями).

С целью прогнозирования возможности возникновения конфликтов в трудовых коллективах, их профилактики и своевременного предотвращения необходимо отслеживать как объективные, так и субъективные межличностные факторы. Субъективные личностные конфликтогенные факторы можно определить в соответствии с «Методикой оценки психологических особенностей личности», позволяющей составить конфликтологический портрет и построить конфликтограмму работника или претендента на конкретную должность [10]. В дополнение к данной Методике, где используются стандартные тесты для определения конфликтологических характеристик человека, авторами был разработан подход, основанный на выявлении ключевых, наиболее значимых конфликтогенных характеристик, влияющих на предрасположенность личности к конфликтному поведению. Использование метода расстановки приоритетов в данном контексте позволит решать задачи отбора из группы лиц, претендующих на конкретную должность, наиболее подходящей с психологической точки зрения кандидатуры [11].

Суть данного подхода заключается в следующем. Из составленного нами «конфликтологического набора» качеств личности, которые можно определить с использованием стандартных методик и которые, на наш взгляд, связаны с потенциальной конфликтностью человека в трудовом коллективе, эксперты отбирают наиболее значимые (окончательный выбор каждой характеристики определяется большинством голосов экспертов). Так, из предложенных нами 16 характеристик

(неуравновешенность, агрессивность, раздражительность, отсутствие толерантности, неумение выслушивать собеседника, завышенная самооценка, неконструктивное отношение к критике (неумение критиковать и адекватно воспринимать критику), предпочтительный выбор тактики противоборства, низкий коммуникативный контроль в общении (прямолинейность, негибкость, несдержанность в эмоциональных проявлениях, неумение выслушивать собеседника), стремление к доминированию и власти, эмоциональная ограниченность («толстокожесть»), подозрительность и мнительность, импульсивность (склонность к непродуманным поступкам), завышенная самооценка, чрезмерная замкнутость, ригидность (негибкость, склонность к стереотипам и установкам); эгоцентрическая личная направленность) в результате экспертного опроса, проведенного в сентябре 2010 г. с участием 67 специалистов в сфере трудовых споров и конфликтов были отобраны 6 ключевых характеристик личности, в наибольшей степени отражающих ее конфликтность. К ним эксперты отнесли: агрессивность, отсутствие толерантности, предпочтительный выбор тактики противоборства, низкий коммуникативный контроль в общении (прямолинейность, негибкость, несдержанность в эмоциональных проявлениях, неумение выслушивать собеседника), неконструктивное отношение к критике (неумение критиковать и адекватно воспринимать критику), эгоцентрическую личную направленность.

Далее рассмотрим возможность применения метода расстановки приоритетов для прогнозирования конфликтности личности, претендующей на определенную должность, и выбора из нескольких кандидатов наиболее подходящего [11].

Допустим, на должность, связанную с управлением персоналом и работой с клиентами, а значит, требующую умения конструктивно общаться с людьми, претендуют 4 человека: Антонов, Быстров, Петров и Сандалов. Требования, предъявляемые к данной должности, включают в себя отсутствие или минимизацию конфликтных качеств, способность к предотвращению конфликтов и гармонизации отношений с клиентами и подчиненными. Для того чтобы выявить у претендентов наличие качеств, несовместимых с работой в данной должности и определить наиболее подходящую по данному параметру кандидатуру, необходимо сравнить кандидатов по некоторой относительной оценке. Сравнение могут осуществлять эксперты, хорошо знающие кандидатов и специфику работы (экспертов должно быть не менее трех).

Обозначим качества, связанные с повышенной конфликтностью личности X_i ($i = 1, \dots, n$), следующим образом: 1) агрессивность (X_1); 2) отсутствие толерантности (X_2); 3) предпочтительный выбор тактики противоборства (X_3); 4) низкий коммуникативный контроль в общении (прямолинейность, негибкость, несдержанность в эмоциональных проявлениях, неумение выслушивать собеседника) (X_4); 5) неконструктивное отношение к критике (неумение критиковать и адекватно воспринимать критику) (X_5); эгоцентрическая личная направленность (X_6).

Присвоим каждому кандидату на должность номер S ($S=1, \dots, m$): $S=1$ - Антонов, $S=2$ – Быстров, $S=3$ – Петров и $S=4$ – Сандалов.

Алгоритм данного метода включает несколько шагов. Прежде всего, необходимо с помощью экспертов получить весовые оценки (определить приоритет) выбранных ранее конфликтных качеств. Для этого каждый из трех экспертов

осуществляет сравнительную оценку всех шести качеств, попарно сравнивая их между собой (табл.1).

На втором этапе находим относительный вес каждого показателя (величины приоритета). Для этого на основании усредненной системы сравнений формируется квадратная матрица $A = [a_{ij}]$, где

$$i = \overline{1, n}; j = \overline{1, n} \quad (1)$$

$$a_{ij} = \begin{cases} 1 + a, & \text{при } x_i > x_j; \\ 1, & \text{при } x_i = x_j; \\ 1 - a, & \text{при } x_i < x_j, \end{cases} \quad 0 < a < 1 \quad (2)$$

Таблица 1

Результаты оценки конфликтогенных качеств экспертами

Качественные характеристики	Эксперты			Принимаемая оценка
	I	II	III	
X_1 и X_2	>	>	>	>
X_1 и X_3	>	>	>	>
X_1 и X_4	>	>	>	>
X_1 и X_5	>	>	>	>
X_1 и X_6	>	>	>	>
X_2 и X_3	>	<	>	>
X_2 и X_4	<	<	>	<
X_2 и X_5	<	>	>	>
X_2 и X_6	>	>	<	>
X_3 и X_4	>	>	>	>
X_3 и X_5	<	>	>	>
X_3 и X_6	>	>	<	>
X_4 и X_5	<	>	>	>
X_4 и X_6	>	<	>	>
X_5 и X_6	>	>	<	>

В данной матрице a_{ij} – числовая мера, определяющая степень превосходства показателя i над показателем j при их сравнении; a – некоторое число, наиболее часто принимаемое за 0,5.

Далее над элементами матрицы A проделывают следующие операции:

$$1) \quad \sum_{i=1}^n a_{ij} = R_i^{(0)}; i = \overline{1, n} \quad (3)$$

$$2) \text{ определяются относительные оценки } P_i^0 = \frac{R_i^{(0)}}{\sum_{i=1}^n R_i^{(0)}} \quad (4)$$

Оценки $P_i^{(0)}$ могут уточняться, для чего выполняются действия:

- для каждого $i=1, \dots, n$ находится $R_i^{(1)}$ по формуле:

$$R_i^{(1)} = \overline{A_i} \cdot \overline{R^{(0)}}, \quad (5)$$

где \bar{A}_i - вектор-строка, элементами которой являются величины a_{ij} , для i -го показателя; $R^{(0)}$ - вектор-столбец с элементами $R_i^{(0)}$

- находятся относительные оценки $P_i^{(1)}$:

$$P_i^{(1)} = \frac{R_i^{(1)}}{\sum_{i=1}^n R_i^{(1)}} \quad (6)$$

Далее оценки $P_i^{(0)}$ сравниваются с соответствующими значениями $P_i^{(1)}$. Если они с заданной степенью точности совпадают, то за окончательную оценку (приоритет) принимается $P_i^{(1)}$, если нет, то процедура уточнения оценок повторяется.

В общем виде формулы для расчетов выглядят следующим образом:

$$P_i^{(N)} = \frac{R_i^N}{\sum_{i=1}^n R_i^{(N)}}; N = 0, 1, 2, \dots \quad (7)$$

$$R_i^{(N)} = a_{ij}R_1^{(N-1)} + a_{i2}R_2^{(N-1)} + \dots + a_{in}R_n^{(N-1)} = (a_{i1}; a_{i2}; a_{i3}; \dots; a_{in}) \cdot \begin{pmatrix} R_1^{(N-1)} \\ R_2^{(N-1)} \\ \vdots \\ R_n^{(N-1)} \end{pmatrix} = \bar{A}_i \cdot \overline{R^{(N-1)}} \quad (8)$$

$N = 1, 2, \dots$

В соответствии с приведенными выше формулами произведем расчет относительных оценок значимости качеств, определяя значения X_i как 1,5, 1 и 0,5, в зависимости от выбора экспертов (табл. 2).

Таблица 2

Расчет относительных оценок значимости качеств

$X_i \backslash X_j$	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	R_i	P_i	R_i	P_i	R_i	P_i
X_1	1	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	8,5	0,236	1,382	0,248	7,663	0,249
X_2	0,5	1	1,5	0,5	1,5	1,5	6,5	0,181	0,993	0,178	5,483	0,178
X_3	0,5	0,5	1	1,5	1,5	1,5	6,5	0,181	0,993	0,178	5,483	0,178
X_4	0,5	1,5	0,5	1	1,5	1,5	6,5	0,181	0,993	0,178	5,483	0,178
X_5	0,5	0,5	0,5	0,5	1	1,5	4,5	0,125	0,660	0,118	3,663	0,119
X_6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	1	3,5	0,097	0,549	0,099	3,059	0,099
Сумма R_i							36		5,569		30,833	

На третьем этапе аналогично действиям первых двух этапов произведем экспертную оценку всех кандидатов попарно и определим их относительные оценки по каждому качеству.

В табл. 3 и 4 представлены результаты сравнения кандидатов по качеству «Агрессивность» и расчет относительных оценок по этому качеству.

Аналогичные действия проводим по остальным качествам.

Расчет относительных оценок кандидатов по конфликтогенным качествам представлен в табл. 5.

Величины скорректированных приоритетов (Π_{si}) вычисляем по формуле:

$$\Pi_{si} = P_i^{(N)} \cdot P_{si}; \quad i = \overline{1, n} \quad (i = \overline{1, 6}) \quad (9)$$

Суммарные приоритеты (Π_s) вычисляем по формуле:

$$\Pi_s = \sum_{i=1}^n \Pi_{si} = \sum_{i=1}^n P_i^{(N)} \cdot P_{si} \quad (10)$$

Таблица 3

Результаты сравнения кандидатов по качеству «Агрессивность»

Кандидаты	Эксперты			Принимаемая оценка
	I	II	III	
1 и 2	=	<	<	<
1 и 3	>	=	<	=
1 и 4	<	=	<	<
2 и 3	>	>	>	>
2 и 4	<	>	=	=
3 и 4	<	=	>	=

Таблица 4

Расчет относительных оценок кандидатов по качеству «Агрессивность»

S_i	1	2	3	4	R_s	R_{s1}
1	1	0,5	1	0,5	3	0,188
2	1,5	1	1,5	1	5	0,312
3	1	0,5	1	1	3,5	0,238
4	1,5	1	1	1	4,5	0,282
Сумма R_s					16	

Таблица 5

Расчет относительных оценок кандидатов по конфликтогенным качествам

S_i	S_1	S_2	S_3	S_4	$R_{s1(0)}$	$R_{s1(0)}$	$R_{s1(1)}$	$R_{s1(1)}$
S_1	1,0	0,5	1,0	0,5	3,0	0,188	11,250	0,183
S_2	1,5	1,0	1,5	1,0	5,0	0,313	19,250	0,313
S_3	1,0	0,5	1,0	1,0	3,5	0,219	13,500	0,220
S_4	1,5	1,0	1,0	1,0	4,5	0,281	17,500	0,285
Сумма R_s					16		61,5	

Полученные в результате расчетов данные сводим в табл. 6.

Максимальный суммарный приоритет определяет наиболее конфликтогенного кандидата на должность. Согласно расчетам кандидат № 2 Быстров обладает наиболее

конфликтогенными качествами. Далее по степени конфликтогенности за ним идут Сандалов, Петров и Антонов.

Таблица 6

Результаты оценки конфликтогенных качеств претендентов

Канди-даты (s)	Виды приори-тега: нескор- ректир.	Качества						Сум- мар-ный при- ори-тет (PS)	Место работни- ка в соответ- ствии с его конфлик- тогенными качествами и процент конфликтности в соотношении друг с другом
		1	2	3	4	5	6		
		Относительные весовые оценки качеств (P_i)							
		Значения приоритетов конфликтогенных качеств кандидатов							
		0,249	0,178	0,178	0,178	0,119	0,099		
П1i	P1i	0,183	0,194	0,250	0,219	0,281	0,099		4 (76%)
P2i		0,045	0,034	0,044	0,039	0,033	0,024	0,221	
2		0,313	0,322	0,250	0,313	0,250	0,276		1 (100%)
	P2i	0,078	0,057	0,044	0,056	0,030	0,027	0,292	
3	P3i	0,220	0,258	0,280	0,188	0,156	0,276		3 (79%)
	P3i	0,055	0,046	0,050	0,033	0,019	0,027	0,230	
4	P4i	0,285	0,226	0,219	0,281	0,313	0,207		2 (88%)
	P4i	0,071	0,040	0,039	0,050	0,037	0,021	0,258	

Выводы. Проведенные исследования позволяют заключить, что вероятность возникновения конфликтных ситуаций в трудовых коллективах может быть значительно снижена при использовании грамотных подходов к профессиональному отбору кадров, включающих применение психологических и математических методов выявления конфликтогенности работников или претендентов на конкретную должность. Решению данной задачи будет способствовать и предложенный авторами диагностический инструментарий, основанный на использовании метода расстановки приоритетов. Предупреждение конфликтов с применением данной методики позволит минимизировать моральные, финансовые и временные потери, связанные с разрешением конфликтов, возникающих вследствие психологического несоответствия работника выполняемым им функциям

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Захарова О. предотвращение конфликтов на стадии подбора персонала / О Захарова // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hr-portal.ru/article/predotvrashchenie-konfliktov-na-stadii-podbora-personala>.
2. Кудряшова К. Н. Повышение клиентоориентированности персонала как направление профилактики организационных конфликтов / К. Н. Кудряшова, Е. В. Фалалеева // Молодой ученый. — 2016. — № 11. — С. 795-798.
3. Елисеев О. П. Конструктивная типология и психодиагностика личности / О. П. Елисеев. — Псков: Изд-во Псковского обл. ИУУ, 1994. — 280 с.
4. Кибанов А. Я. Управление конфликтами и стрессами: учебно-практ. пособие / А. Я. Кибанов, В. Г. Коновалова, О. Л. Белова; под ред. А. Я. Кибанова; Гос. ун-т управления. — М.: Проспект, 2013. — 88 с.

5. Анцупов А.Я. Конфликтология: учебник для вузов /А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов. – 3-е изд. – СПб: Питер, 2008. – 496 с.
6. Саости Т. Математические модели конфликтных ситуаций/ Т. Саости. -М.: Сов. Радио, 1977. - 302 с.
7. Буртова Е.В. Конфликтология: учеб.пособие / Е.В. Буртова // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://socioline.ru/book/burtovaya-ev-konfliktologiya>
8. Классический метод расстановки приоритетов (МРП) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pandia.ru/text/77/459/34573.php>.
9. Лукьянченко Н.Д. Управление конфликтами: учебник / Н. Д. Лукьянченко, Л.Л. Бунтовская, Н.А. Балтачьева, С.Ю. Бунтовский, Д.И. Стрельченко. – Донецк: ДонНУ, 2012. – 308 с.
10. Бунтовская Л. Л. Оценка психологических особенностей личности (для диагностики предрасположенности к конфликтному поведению в коллективе / Л.Л. Бунтовская. – Донецк: ДонНУ, 2013. – 136 с.
11. Лукичева Л.И. Управление организацией: учеб.пособие по специальности «Менеджмент организации» / Л.И. Лукичева. – 3-е изд. –М.: Омега-Л. 2006. – 360 с.

Поступила в редакцию 15.09.2017 г.

PREDICTING CONFLICT BEHAVIOR OF WORKERS USING THE METHOD OF PRIORITIZATION

N. Lukyanchenko, L. Buntovskaya, O. Kryventhuk

The article considers objective and subjective reasons of conflicts of personality proposed diagnostic tools to predict conflict behavior of workers and professional selection of personnel taking into account the degree of a conflictness of the applicant for the position.

Key words: conflicts; labor disputes; conflictological characteristics of the person; professional selection and evaluation of personnel; method of setting priorities.

Лукьянченко Наталья Дмитриевна

доктор экономических наук, профессор

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

urpiet_donnu@mail.ru

+38-050-634-67-44

Бунтовская Лариса Леонидовна

кандидат экономических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

buntovskaja-larisa@rambler.ru

+38-095-854-93-78

Кривенчук Ольга Георгиевна

кандидатэкономических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

o.kriventhuk@mail.ru

+38-095-303-87-77

Lukyanchenko Nataliya

Doctor of economics, Professor

Donetsk National University, city Donetsk

upiet_donnu@mail.ru

+38-050-634-67-44

Buntovskaya Larisa

kandidat of economics, PhD, Associate professor

Donetsk National University, city Donetsk

buntovskaja-larisa@rambler.ru

+38-095- 854-93-78

Kryvenchuk Olga

kandidat of economics, PhD, Associate professor

Donetsk National University, city Donetsk

o.kriventhuk@mail.ru

+38-095-303-87-77

УДК 332.146 : 330.322 - 043.83

СТРАТЕГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВООБРАЗУЮЩЕЙ КОМПОНЕНТЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

© 2017. О. Л. Некрасова

Цель статьи заключается в изучении современных тенденций развития социально-экономического развития рынка финансовых услуг, определении основополагающих стратегических приоритетов финансовой инфраструктуры рынка, а также формировании концепции социально-экономического развития рынка финансовых услуг.

Ключевые слова: финансовая инфраструктура региона, социально-экономическое развитие, рынок финансовых услуг.

Постановка проблемы. На сегодняшний день, рынок финансовых услуг, а именно лидеры в отдельных его сегментах, все реже предлагают потребителям финансовые услуги, которые отличались бы по своему качеству и уровню сервиса. При этом все выше ценятся способности менеджеров идентифицировать содержание и ценность финансовых продуктов, выработать такую систему их производства, предоставления и потребления, которая позволила бы получать устойчивые в долгосрочной перспективе конкурентные преимущества.

Актуальность исследования. Приведенные научные разработки, безусловно, внесли определенный вклад в развитие финансовой инфраструктуры рынка, однако их малая численность и отсутствие обобщения полученных результатов не дают возможности сформировать целостную картину существующего механизма социально-экономического развития финансовой инфраструктуры рынка как единого организованного рынка, с учетом внутренних и внешних фундаментальных факторов влияния на него.

В связи с этим актуальным является изучение вопросов, связанных с особенностями влияния фундаментальных факторов на развития финансовой инфраструктуры рынка.

Анализ последних исследований и публикаций. На сегодняшний день существуют лишь отдельные исследования, посвященные некоторым аспектам социально-экономического развития финансовой инфраструктуры рынка, рассматривая при этом рынок финансовых услуг. Так, на научном уровне рассмотрены вопросы государственного регулирования деятельности отдельных субъектов, оказывающих финансовые услуги: И. Андрущенко, 2001; Ю. Сенникова, 2003; А. Попова, 2006, некоторые сегменты национального рынка финансовых услуг: Н. Кузнецова, И. Назарчук, 1998; С. Василенко, 2001; И. Андрущенко, 2002; Д. Кознов, 2002, А. Онуфриенко, 2002, конкретные виды финансовых отношений, возникающих на данном рынке: С. Кузьмина, 2003; В. Корнеев, 2003, проанализированы особенности деятельности отдельных регулирующих органов государства в этой сфере: А. Онуфриенко, 2002; В. Зайцева, 2002, А. Близнюк, 2006; О. Лозовая, 2007; Унинец-Ходаковская, 2009. При этом ряд вопросов, касающихся выделения стратегических

приоритетов социально-экономического развития финансовой инфраструктуры рынка и определения ее как таковой, не нашли своего отражения в вышеперечисленных работах ученых.

Выделение нерешённой проблемы. Несмотря на большое количество исследований в области регионального развития, существует спектр проблем теоретического и методологического характера. Поэтому в качестве приоритета в решении практических проблем региона на современном этапе и создании системы управления региональной экономической политикой, должна быть поставлена задача формирования финансовообразующей компоненты инвестиционного развития региона.

Цель исследования состоит в выявлении сущности и специфики социально-экономического развития финансовой инфраструктуры рынка, формируя при этом целостную картину существующего механизма государственного регулирования единого организованного рынка, с учетом внутренних и внешних фундаментальных факторов влияния на него, путем разработки программ развития различных финансовых посредников, в том случае, если рынок не выполняет своей основной функции, что, в свою очередь, позволит им выжить в условиях кризиса и получить положительный финансовый результат, обеспечивая, тем самым их конкурентоспособность и эффективность деятельности финансовой инфраструктуры рынка в целом.

Результаты исследования. Обязательным условием обеспечения эффективности инвестиционного развития в регионе является синхронизация параметров финансовой инфраструктуры регионального рынка, а именно - предоставляемого финансового продукта с выдвигаемыми клиентами требованиями к нему. Такая эффективность носит характер экономического и социального синергизма. Поэтому при формировании стратегии инвестиционного развития региона необходимо достичь единства интересов стейкхолдеров, науки региона, местной власти, финансовых институтов и населения для обеспечения эффекта потребления за счет снижения цен, повышения качества и безопасности финансовых услуг [2]. У каждого региона должна быть сформирована собственная философия управления и система целей, которые выстроены по рангу значимости. Существенное значение имеют экономические цели, направленные на рационализацию использования ресурсного потенциала и повышения прибыли как основы саморазвития, конкурентоспособности и повышения рыночной стоимости.

Разработка методологических основ реализации стратегии инвестиционного развития региона способствует систематизации ее функций и формированию основных этапов, которые в данном исследовании обозначены как структурные блоки (рис. 1).

Первый блок - мониторинг действующей системы управления регионом – включает наблюдение за объектами стратегического управления, сбор, обработку и подготовку данных для принятия управленческого решения; контроль соответствия фактических данных стратегическим, тактическим и оперативным заданиям и оценку эффективности действующей стратегии управления регионом.

Второй блок – диагностика влияния факторов на рыночное положение. На этом этапе реализации стратегии инвестиционного развития региона оценивается уровень интенсивности конкурентоспособности в отраслях исследуемого региона, проводится внешний бенчмаркинг. Далее, проводится диагностика уровня конкурентоспособности стратегических бизнес-единиц и финансового продукта, осуществляется анализ

взаимного влияния внешней и внутренней среды, проводится SWOT-анализ, результатом которого является оценка сильных и слабых сторон возможностей угроз действующей системы управления, а также факторный стратегический анализ ресурсного обеспечения стратегических бизнес-единиц (СБЕ). СБЕ определяются на основе факторного анализа и экспертной оценки, так это могут быть разного рода финансовые услуги.

Третий блок - разработка стратегии инвестиционного развития – предусматривает определение альтернатив инвестиционного развития региона, ориентацию на общую стратегию развития региона (в соответствии с особенностями стратегических бизнес-единиц), обоснование стратегических альтернатив на основе их ранжирования, стратегическое планирование, оценку приемлемости и эффективности выбранной стратегии развития.

Четвертый блок включает систему действий, направленных на обоснование мероприятий по реализации стратегии инвестиционного развития, а именно: Расширение инвестирования с учетом эффективности источников мобилизации дополнительных ресурсов, координация процессов по сбалансированности объемов предлагаемых финансовых услуг и продукции потребностям региона, инновации в сфере предоставления финансовых услуг, формирование корректирующих и превентивных управленческих мероприятий. Пятый блок отражает необходимость формирования стратегического партнерства как одного из этапов инвестиционного развития региона и включает следующие компоненты: отслеживание результатов реализации стратегии инвестиционного развития региона, разработка корректирующих мер, а также оценку эффективности действующей стратегии.

Финансовая инфраструктура регионального рынка сама по себе является сложной системой. Накопленные долгосрочные искажения в его архитектуре, диспропорции в организации рынка, сформировавшиеся в течение длительного времени, нарушения принципов его устройства, обеспечивающих выполнение его функций, дисбаланс отдельных элементов и связей между ними, ослабленная операционная способность рынка как системы, вызванная дефицитом ресурсов для его развития, – все эти факторы, действуют на фундаментальном уровне, ограничивая способность рынка формировать его финансовую компоненту (рис. 2).

С другой стороны, если организация и операционная способность рынка финансовых услуг как системы адекватны выполняемым им функциям, при этом обеспечивается максимально полная реализация таких принципов его устройства, как эффективность рынка, раскрытие информации, отсутствие фрагментарности, честность и справедливость механизма ценообразования, то тем самым создается сильный стимул для инвесторов, эмитентов и финансовых посредников для входа на рынок финансовых услуг, расширения на нем выполняемых операций и оказываемых финансовых услуг, создания более сложных финансовых технологий и продуктов, базирующихся на финансовых активах. Архитектура целевой структуры стратегического управления отдельных сегментов финансовой инфраструктурой региона должна включать: долгосрочное управление (стратегии); среднесрочное управление (среднесрочная программа, закон о бюджете на текущий финансовый год и плановый период); программно-целевое управление (целевые программы). На их основе формируются Положения о стратегическом развитии отдельных сегментов и финансовой

инфраструктуры региона в целом. Основные элементы системы стратегического управления как средства регулирующего воздействия на процесс функционирования финансовой инфраструктурой региона представлены в табл. 1.

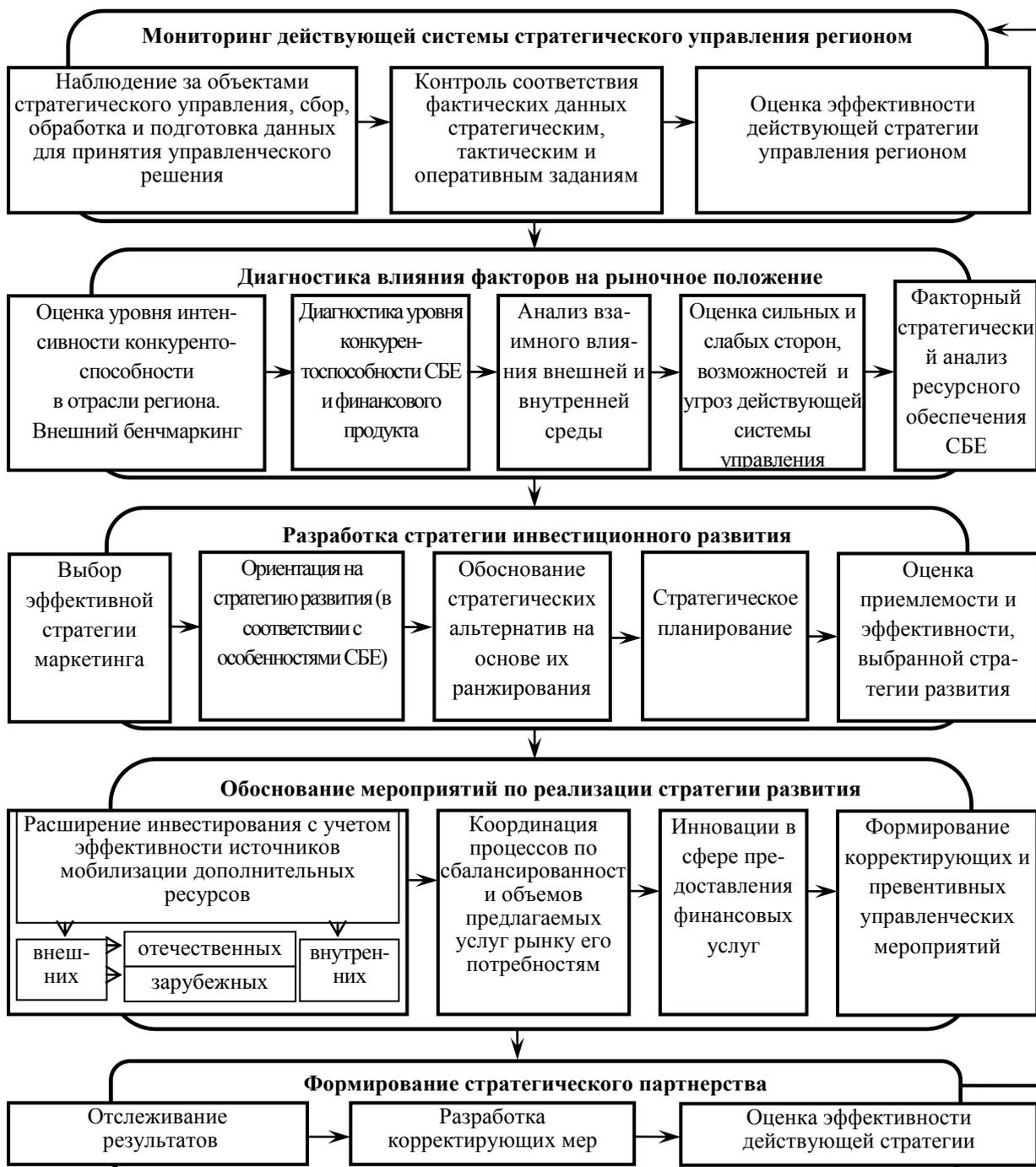


Рис. 1. Методологические основы реализации стратегии инвестиционного развития региона [1] (разработано автором)



Рис. 2. Императивы развития региональной финансовой инфраструктуры
(составлено автором)

Таким образом, развитие финансовой инфраструктурой региона как социально-ориентированного экономического института невозможно без целенаправленного воздействия на совершенствование его инфраструктуры, правовой базы, трансформации финансовых взаимоотношений и формирования степени ответственности за принятые решения. В том числе, актуальным остается вопрос введения системы стандартов на финансовые операции и финансовые услуги, поскольку именно стандартизация выступает средством защиты общественных интересов.

Разработанная схема методологических основ реализации стратегии инвестиционного развития региона была применена к базовому исследуемому региону – Донецкому региону (г. Донецк). В качестве основополагающих параметров выбора

стратегии развития были избраны стратегические зоны хозяйствования (рис. 3) и стратегические бизнес-единицы (рис. 4).

Таблица 1

Система стратегического управления финансовой инфраструктурой региона

(составлено автором)

Основные элементы системы	Краткое описание
Стратегический совет	Основной орган принимающий стратегические решения. Консультативный орган, созданный для вовлечения представителей профильных органов государственной власти, отдельных сегментов РФУ, общественности в процесс стратегического управления РФУ
Управление стратегического планирования	Основной оператор стратегической деятельности. Подразделение в составе Правительства, отвечающее за организацию стратегического и программно-целевого планирования
Порядки системы стратегического управления	Регламенты, определяющие основные бизнес-процессы стратегического управления, их участников и порядок взаимодействия: порядок стратегического планирования и контроля, положение о стратегическом совете, положение о программно целевом планировании и контроле
Стратегические документы области	Основной элемент долгосрочного планирования - правовые акты (концепция развития РФУ, стратегия развития РФУ, политики, отраслевые, функциональные и территориальные стратегии, стандарты), фиксирующие принятые стратегические решения
Программа Правительства на среднесрочный период	Основной элемент среднесрочного планирования. Программа определяет цели среднесрочного периода, перечень целевых программ, их бюджеты, требования к программам. Разработка программы интегрирована с бюджетным процессом
Целевые программы	Областные целевые, региональные и ведомственные целевые программы. Каждая программа представляет собой комплекс мероприятий с определенным бюджетом, направленных на достижение определенных целей.

Стратегические бизнес-единицы определены на основе исследований факторного анализа и экспертной оценки, которые положены в основу дальнейшего обоснования портфельного набора комплексной стратегии развития исследуемого региона.

Место стратегии развития каждой стратегической бизнес-единицы в общей стратегии инвестиционного развития региона определяется характером их хозяйственной ориентации. Применение общеизвестных методов стратегического анализа (матричные методы портфельного анализа, SPACE-метод, концепция жизненного цикла и др.) позволило обосновать стратегический портфель комплексной стратегии развития на 2016-2017 гг. Так, для СБЕ 1 – предоставление основных финансовых услуг – рекомендуется применять стратегию интенсивного роста, для СБЕ 2 – предоставление дополнительных финансовых услуг – стратегию ограниченного роста и стабилизации, а для СБЕ 3 – предоставление узконаправленных (специфических) услуг в регионе – стратегию ограниченного роста. Проведенное исследование процесса формирования финансовообразующей компоненты

инвестиционного развития региона в рамках стратегического управления регионом позволяет сделать вывод, что главным заданием общего менеджмента в современных условиях хозяйствования становится согласование реализации комплексной стратегии развития с функциональными стратегиями.



Рис. 3. Структура стратегических зон хозяйствования Донецкого региона
(составлено автором)

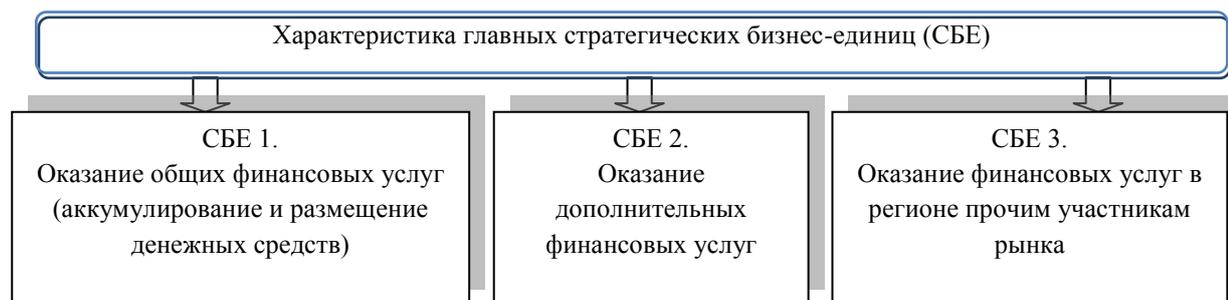


Рис. 4. основополагающие параметры выбора стратегии развития – стратегические бизнес-единицы (составлено автором)

Выводы. Таким образом, развитие финансовой инфраструктуры регионального рынка как социально-ориентированного экономического института невозможно без целенаправленного воздействия на совершенствование его финансовообразующей компоненты, правовой базы, трансформации финансовых взаимоотношений и формирования степени ответственности за принятые решения. В том числе, актуальным остается вопрос введения системы стандартов на финансовые операции и финансовые услуги, поскольку именно стандартизация выступает средством защиты общественных интересов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Некрасова О.Л. Инвестиционные стратегии развития региона: методология и практика [Текст]: монография / О. Л. Некрасова / ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет». – Ростов-на-Дону : Издательство ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет», 2017. – 478 с.
2. Горбунова Е. М. Финансовое обеспечение развития региона / Е. М. Горбунова [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://sisupr.mrsu.ru/2009-1/pdf/6_Gorbynova.pdf.

Поступила в редакцию 14.09.2017 г.

FORMATION STRATEGY OF FINANCIALLY FORMING COMPONENTS OF INVESTMENT DEVELOPMENT OF THE REGION

O.L. Nekrasova

The purpose of the article is to examine the current trends in the socio-economic development of of financial services market, the definition of the fundamental strategic priorities of financial market infrastructure, as well as the formation of the concept of socio-economic development of the financial services market.

Keywords: the financial infrastructure of the region, socio-economic development, financial services market.

Некрасова Ольга Леонидовна

кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой международного бизнеса и прикладной экономики
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
olga_nekrasova@ukr.net
+38-050-292-05-99

Nekrasova Olga

candidate of economics, PhD, Associate professor
National University, city Donetsk
olga_nekrasova@ukr.net
+38-050-292-05-99

УДК 332.8

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛЬЕМ

© 2017. Ю. А. Оленичева

В статье излагаются проблемы повышения эффективности управления жильем, рассмотрены особенности объединений собственников жилья в разных странах.

Ключевые слова: жилищно-коммунальные услуги (ЖКУ), жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ), объединение совладельцев многоквартирных домов (ОСМД).

Постановка проблемы. В современных условиях сфера ЖКХ характеризуется рядом системных проблем. К ним относится высокий износ объектов ЖКХ, вследствие этого – высокие потери в сетях тепло- и водоснабжения (достигающие 70%), низкий КПД котельных (КПД ряда котельных не превышает 80%), недостаток средств на модернизацию и капитальный ремонт. Непрозрачность тарифообразования также осложняет ситуацию. С одной стороны, тарифы на жилищно-коммунальные услуги занижены, с другой – при тарифообразовании утечки и потери изначально закладываются в тариф. Таким образом, у предприятий нет стимула к замене сетей, что может сократить потребление.

Специфика данной сферы заключается в том, что это – монополия технологического типа, предполагающая единую цепочку доведения услуги до потребителя, нивелирующая конкуренцию. Попытки разделить цепь между разными предприятиями приведут только к удорожанию услуг. Все это обуславливает актуальность вопроса о реформировании управления данной сферы, изыскания средств для капитального ремонта объектов.

Анализ литературных источников. Исследованию проблем жилищно-коммунального хозяйства и путей их решения с помощью реформирования посвящены работы многих ученых, в том числе работы Гуры Н. [8], Завады А. [11], Онищука Г.И. [14] др. Однако, проблемы повышения эффективности управления жильем нуждаются в дальнейшем рассмотрении.

Целью статьи является теоретическое обобщение и разработка рекомендаций по повышению эффективности управления жильем в условиях недостаточности средств на модернизацию и капитальный ремонт.

Результаты исследования. Во времена СССР все функции по содержанию жилых домов (содержание и ремонт дома, заключение договоров с поставщиками коммунальных услуг, ведение бухгалтерского учета и отчетности, сбор платежей с населения, и т. д.) осуществлялись при финансовой поддержке государства жилищными организациями, на баланс которых они передавались [8, с. 54 - 57].

Взаимоотношения между заказчиками (населением), посредниками (жилищно-строительными кооперативами (ЖСК) и жилищно-эксплуатационными организациями (ЖЭО)) и производителями жилищно-коммунальных услуг осуществлялись по трём основным схемам.

Согласно первой схеме население, проживающее в государственном или коммунальном фонде, осуществляло заказ и контроль выполнения услуг посредством

своих представителей – руководителей и должностных лиц органов местного самоуправления, коммунальных предприятий и организаций.

Вторая схема основывалась на прямых отношениях, когда граждане, чье жильё относится к частному сектору, сами осуществляли заказ и контроль за выполнением услуг.

Третья схема занимает промежуточное положение между первой и второй и предполагает участие ЖСК, который представляет интересы заказчика и самостоятельно оказывает своим членам отдельные услуги, приобретая остальные непосредственно у производителей услуг или у ЖЭО.

До недавнего времени доминировала первая схема [11, с. 4-5].

При рыночной экономике функции жилищных организаций претерпели некоторые изменения – появилась возможность заключения договоров непосредственно между населением и поставщиками ЖКУ, платежи за предоставленные услуги при этом переводятся непосредственно на счета поставщиков [8, с. 54 - 57].

Необходимость повышения эффективности управления жильем требует реформирования сферы ЖКХ, создания рынка профессиональных управляющих и стимулирование собственников жилья в многоквартирных домах объединяться в организации для совместного распоряжения, содержания и управления домом и придомовой территорией.

В организации управления и обслуживания жилья существенную роль играют собственники. Рассмотрим собственников многоквартирных домов. В современных условиях существуют три основных типа собственников:

территориальная община (государство) [2, с. 54];

ведомства (ведомственный жилой фонд – находящийся на балансе предприятия) [12];

ОСМД, удельный вес которых незначителен.

ОСМД - это негосударственная неприбыльная организация граждан, основанная на договорных и демократических принципах, целью которой является самоуправление общим имуществом [14, с. 127].

При отсутствии в доме ОСМД, собственником дома является территориальная община, в обязанность которой входит содержание и управление дома.

В настоящее время ЖЭКи в основном осуществляют деятельность, направленную на техническое обслуживание и содержание, хотя в странах западной Европы в функции подобных компаний входит аренда и маркетинг, управление финансовой деятельностью, администрирование, проведение ремонтных работ и техническое обслуживание, поддержка отношений с жителями [9, с. 128].

В табл. 1 представлен опыт разных стран в сфере управления жилищным

Таким образом, можно сделать вывод, что общим для всех этих стран является усиление роли объединений собственников многоквартирных домов, представляющих собой некоммерческую организацию, объединяющую владельцев квартир в многоквартирных домах, целью которых является управление комплексом недвижимого имущества, обеспечение эксплуатации этого комплекса, владения, пользования и распоряжения имуществом.

Т.к. значительная часть жилого фонда существенно изношена и нуждается в капитальном ремонте, целесообразно было бы использовать опыт Литвы.

В Литве решение о проведении капремонта принимают союзы жильцов, а расходы делятся между государством и собственниками. Чаще всего собственники берут на капремонт целевой кредит на 10–15 лет с низкой процентной ставкой [4].

Таблица 1

Сравнительная характеристика объединений собственников жилья для совместного распоряжения, содержания и управления своим домом и придомовой территорией [5, 6, 13, 20]

Страна	Название согласно законодательству	Особенности	Последствия
Эстония	Коллективное товарищество (КТ)	<ul style="list-style-type: none"> - Размер квартирной платы устанавливают сами жители на общем собрании КТ; - Практически отсутствие возможностей для злоупотреблений правления КТ и обеспечения прозрачности финансовой деятельности КТ. 	<ul style="list-style-type: none"> - Активная модернизация жилого фонда Эстонии; - Стимулирование жителей к экономии через домовое самоуправление; - Сокращение расходов по содержанию и ремонту жилых домов.
Польша	Жилищное товарищество (ЖТ)	<ul style="list-style-type: none"> - Наличие государственной программы предоставления кредитов ЖТ, в т.ч. льготных; - Наличие в ЖТ техники, оборудования, производственных мощностей; - Обязательность создания ЖТ. 	<ul style="list-style-type: none"> - Такая форма собственности стала представительной в масштабе всего жилого фонда Польши, подтверждает ее эффективность и действенность.
Литва	Жилищное общество (ЖТ)	<ul style="list-style-type: none"> - Добровольность создания ЖТ; - Отсутствие действенного государственного механизма по контролю над созданием ЖТ. 	<ul style="list-style-type: none"> - Медленное основание ЖТ; - Местная власть самостоятельно назначает управляющих (управляющие компании).
Российская Федерация	Общество владельцев жилья (ТСЖ), ЖСК (жилищно-строительный кооператив) или же новая форма — ТСН (товарищество собственников недвижимости)	<ul style="list-style-type: none"> - Необязательность создания ТСЖ; - Каждый житель имеет право обратиться в орган местного самоуправления с просьбой провести конкурс на избрание управляющей компании для дома. 	<ul style="list-style-type: none"> - Количество ТСЖ неуклонно растет, что связано с высокими тарифами и низким качеством услуг управляющих компаний.
Украина	Организация совладельцев многоквартирных домов (ОСМД)	<ul style="list-style-type: none"> - Необязательность создания ОСМД; - в случае, если ОСМД не создано, местные органы власти на конкурсных условиях выбирают такую управляющую организацию. 	<ul style="list-style-type: none"> -возможен рост тарифов со стороны упарвляющих компаний, что будет способствовать популяризации среди населения программы энергоэффективности, увеличению количества ОСМД, в то время как около 80% жилищного фонда нуждается в капремонте.

Рассмотрим положительные и отрицательные стороны создания ОСМД.

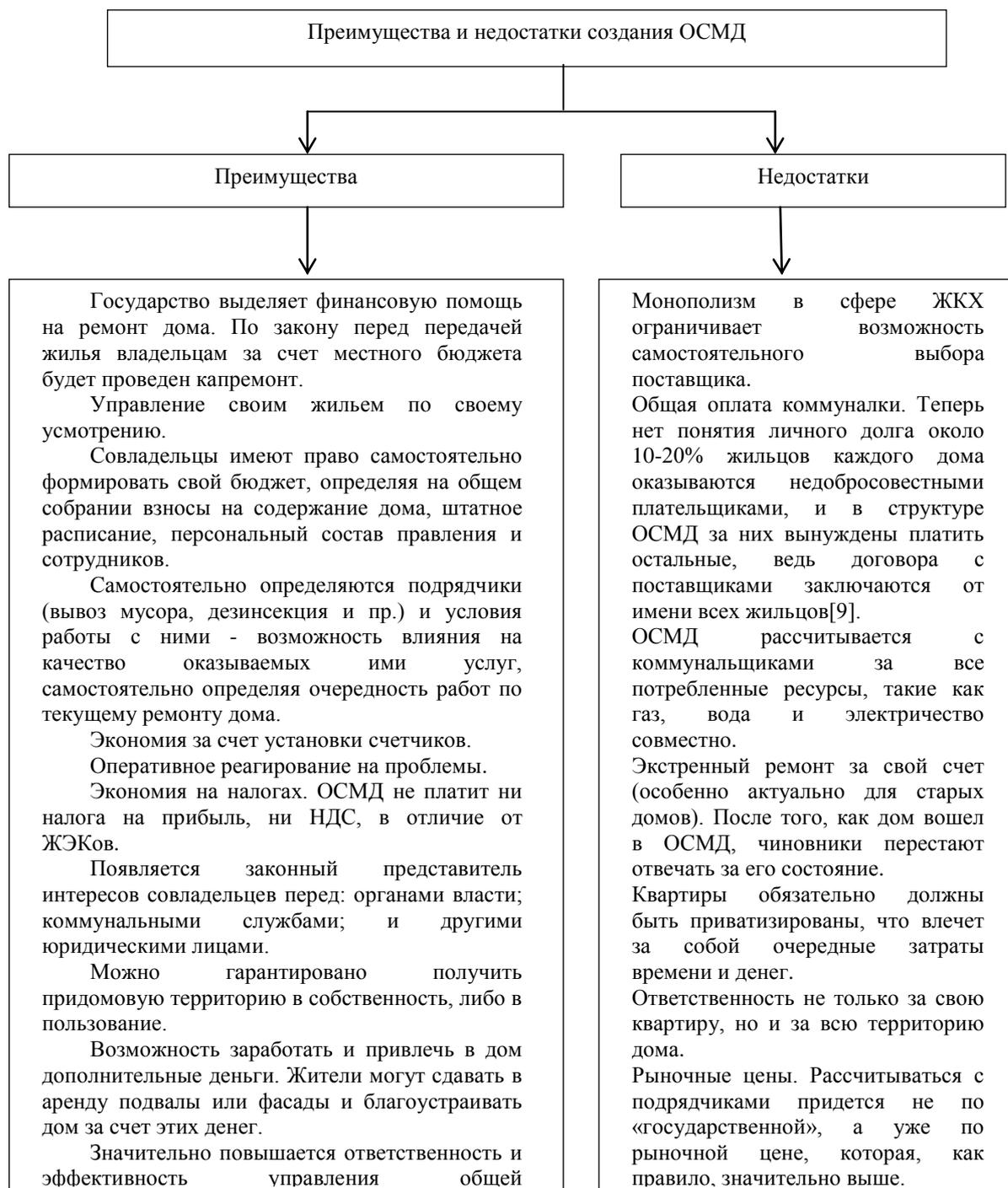


Рис. 1. Преимущества и недостатки создания ОСМД [15, 16]

В современных условиях для эффективного управления жильём необходимо четкое определение порядка отражения жилого дома в учете, функций управляющего, разграничение функций обслуживания и управления жилыми домами [8, с. 55].

Функциями органа местного самоуправления как собственника жилищного фонда являются:

контроль за соблюдением нормативно-технических требований к содержанию и использованию объектов коммунальной инфраструктуры и жилья;

обеспечение необходимого объёма финансирования для содержания недвижимости, принадлежащей ему;

заключение договоров аренды или найма жилых и нежилых помещений, договоров социального найма, в принадлежащем ему жилищном фонде;

заключение договора на управление коммунальным жилищным фондом с созданной либо выбранной на конкурсной основе организацией);

обеспечение постоянного контроля за соблюдением объема и качества предоставляемых жилищно-коммунальных услуг, за осуществлением договоров о выполнении необходимых работ по обеспечению сохранности жилищного фонда;

выбор лица для поставки ресурсов и выполнения работ для предоставления ЖКУ в определённом жилищном фонде (подрядчик или сама управляющая компания);

организацию сбора платежей за ЖКУ.

Органам местного самоуправления также необходимо осуществлять контроль и учёт потребляемых ресурсов.

В современных условиях, в большинстве случаев, коммунальный жилищный фонд закреплён за коммунальными учреждениями в оперативном управлении или за коммунальными унитарными предприятиями в хозяйственном ведении. В этом случае необязательны договорные отношения между городским советом и организациями таких правовых форм. Жилищный фонд (как коммунальная, так и приватизированная часть общего имущества собственников жилых помещений) находится на балансе указанных организаций [22].

Применяемый в современных условиях порядок управления и обслуживания жилья повлечёт введение в законодательство понятия "балансодержатель" наряду с понятием "управляющий" [8, с. 55].

Таким образом, балансодержателем жилья может быть юридическое лицо, осуществляющее управление домом и его обслуживание, ведущее учёт и отчетность по содержанию дома, но не являющееся его собственником. Балансодержатель может нанимать другого управляющего или сам осуществлять управление жильём. Но употребление термина «балансодержание» к объектам, находящимся в чужой собственности, началось во времена СССР, когда предприятия, жилой фонд, и другие объекты, находясь в собственности государства, относились на баланс различных предприятий и организаций. В условиях рыночной экономики это понятие является не совсем подходящим, особенно с точки зрения бухгалтерского учета, в котором принятие чего-либо на баланс предприятия означает зачисление в его активы.

То, что жилой дом находится на балансе сторонней организации не вполне подходит под определение активов этой организации, а то, что дом отражен на забалансовом счёте не означает, что он находится на балансе.

В современных условиях балансодержателями жилых домов коммунальной и государственной форм собственности являются, в основном, жилищные организации, а

приватизированные населением квартиры отражаются на отдельном субсчете [8, с. 54-55].

У ОСМД и жилищных кооперативов принятие на баланс противоречит принципу автономности, который гласит, что "каждое предприятие рассматривается как юридическое лицо, обособленное от его собственников, в связи с чем личное имущество и обязательства собственников не должны отображаться в финансовой отчетности предприятия" (Закон Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине") [18]. В жилых домах большинство квартир является собственностью жильцов, поэтому их имущество не должно быть отражено в балансе ОСМД как активы, то есть в этом случае употребление термина «балансодержатель» является неправильным.

В Законе о ЖКУ установлены функции балансодержателя и управляющего, однако существует ряд противоречий:

1) найм управляющего осуществляет балансодержатель - он управляет домом, однако, выбирает управляющего собственник (ст. 1029. 1032 ГК) [8, с. 54-57].

2) балансодержатель ведет бухгалтерский учет, а заключение договоров с поставщиками ЖКУ, контроль за их выполнением и своевременностью оплаты услуг жильцами дома производит управляющий, но у управляющего отсутствует соответствующая учётная информация, что делает невозможным принятие обоснованных управленческих решений, т. к. бухгалтерский учет является функцией управления, необходимой для принятия таких решений.

Таким образом, в домах, где собственником является территориальная община, собственник осуществляет выбор управляющего, функциями которого является содержание дома на балансе, ведение учета, контроля за оплатой услуг населением и выполнением договоров, содержание и обслуживание дома (самостоятельно либо посредством заключения договора с соответствующей организацией) [8, с. 54-56].

Кроме того, опыт России свидетельствует о том, что при осуществлении реформирования ЖКХ, исполняет функции собственника и пользуется его правами исполком местного совета. В современных условиях фактически управляющую компанию выбирает муниципалитет, который, в результате отсутствия выбора управляющих организаций, также должен осуществлять реформирование комплекса ЖКХ на местном уровне. При этом выявляется ещё одно противоречие. С одной стороны, согласно концепции реформы, предприятиям ЖКХ необходимо перейти на рыночные принципы хозяйствования и, следовательно, в значительной мере стать независимыми от административных органов управления. С другой, как правило, управляющие компании создаются на основе жилищно-коммунальных отделов администраций городов и районов, а муниципальное унитарное учреждение или предприятие является преобладающей организационно-правовой формой их деятельности [7].

Также в современных условиях жильцы же не имеют прямых договорных отношений с водоканалами, следовательно водоканал и потребители (население) не могут предъявлять претензии друг к другу. Жильцы многоквартирных домов заключают договоры с обслуживающими их ЖЭКаами, которые, в свою очередь, заключают договоры с водоканалами, являясь абонентами.

Что же касается объединений совладельцев многоквартирных домов, то здесь либо само объединение действует как управляющий, либо оно выбирает наёмного управляющего. Функции управления жилым домом и исполнители этих функций при разных собственниках представлены в табл. 2.

Одним из направлений совершенствования содержания и обслуживания жилищного фонда является постепенное переложение обязанностей по содержанию жилья на его фактического собственника [8, с. 54 - 57].

Таблица 2

Функции управления жилым домом и их исполнители

Функции	Собственник многоквартирного дома	
	территориальная община (государство)	ОСМД
Управление домом	Управляющий, балансодержатель (ЖЭК)	ОСМД, наёмный управляющий
Содержание на балансе	Балансодержатель (ЖЭК)	ОСМД, другое юридическое лицо
Содержание и обслуживание дома	Балансодержатель, юридические лица (ЖЭК)	Наёмные работники, юридические лица, совладельцы

Выводы. Исходя из изложенного, можно сделать вывод, что разделение функций балансодержателя и управляющего не является целесообразным. В современных условиях балансодержателями городского жилья в ДНР в основном являются ЖЭКи [1, 3]. Сохранение за ними функции содержания дома на балансе не способствует развитию рынка профессиональных управляющих, препятствует развитию частных предприятий в сфере обслуживания жилья. Для жилищно-эксплуатационных предприятий необходимо объединение функций балансодержателя и управляющего. Для них нецелесообразно заключать договора с горисполкомами, т.к. они традиционно являются балансодержателями и им следует заключать договора как и частным фирмам по содержанию жилья. Разделение функций балансодержателя и управляющего целесообразно только в одном случае, когда балансодержателями выступают крупные предприятия, называемые ранее «градообразующими» [21]. Т. е. для предприятий, для которых осуществление обслуживания жилья не является основным видом деятельности, функцию балансодержания необходимо сохранить – это вынужденная мера сохранения функций балансодержания.

Также представляется целесообразным предоставить жителям домов право самостоятельно выбирать обслуживающую их организацию для обеспечения стимула повышения качества услуг. С этих позиций также неэффективно разделение функций балансодержания и управления. Балансодержание необходимо осуществлять управляющему, это предоставит ему информацию об объекте, позволит повысить эффективность управления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алиев А. Коммунальные войны или бомба для населения / А. Алиев - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.gromrada.com.ua/templates/grom/index.php?id=1621&show=11278> (дата обращения: 12.06.2017)
2. Бабак А. Удосконалення системи державного регулювання тарифів на ринках комунальних послуг / А. Бабак // Конкуренція. – 2006. - №1(20). – С. 27-34.

3. Бочкала Р. В центре Джанкоя рухнула крыша жилого дома, которого не существует 20 лет / Р. Бочкала - [Электронный ресурс] - Режим доступа к журналу: <http://www.jankoy.org.ua/page-1038.html> (дата обращения: 12.06.2017)
4. Быховская П. Правила евроремонта / П. Быховская - [Электронный ресурс] –Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/social/2016/02/28/8081405.shtml> (дата обращения: 12.06.2017)
5. Вешневська А.В. Зарубіжний досвід розвитку осбб як новітньої форми діяльності ЖКГ / А.В. Вешневська - [Электронный ресурс] –Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/EkBud/2012_3/04.pdf -- (дата обращения: 12.06.2017)
6. Власть ЖЭКов: какие скрытые угрозы несет для украинцев реформа ЖКХ?[Электронный ресурс] –Режим доступа:<https://ru.slovoidilo.ua/2016/03/10/kolonka/aleksandr-radchuk/obshhestvo/vlast-zhekov-kakie-skrityue-ugrozy-neset-dlya-ukraincev-reforma-zhkh> (дата обращения: 12.06.2017)
7. Галяутдинов А. Р. Метаморфозы реформы ЖКХ / А. Р. Галяутдинов, Р. М. Муллаянов // Социологические исследования. - 2007. - № 11. – С. 50-54
8. Гура Н. Трансформация отношений собственности в жилищном секторе / Н. Гура // Экономика Украины. – 2006. - №2. – С. 50-57
9. Дембіцька Т. В. Проблеми розрахунку тарифів на послуги комунальних підприємств / Т. В. Дембіцька // Формування ринкових відносин. – 2002. - №18. – С. 128-130.
10. Доброполье – лидер в Донецкой области по количеству ОСМД - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://shkvarki.org/dobropole/item/6796-dobropole-lider-v-doneckoy-oblasti-po-kolichestvu-osmd> (дата обращения: 12.06.2017)
11. Завада А. Жилищно-коммунальное хозяйство: проблемы отрасли с точки зрения антимонопольного законодательства / А. Завада // Экономика Украины. – 2000. - №10. – С. 4–14
12. Игра в «городки» // деловой еженедельник «Компания». Режим доступа к ресурсу: <http://www.4delo.ru/inform/articles/438510.html> (дата обращения: 12.06.2017)
13. Крыша едет, дом стоит: как жильцу взять капремонт под контроль - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ria.ru/economy/20161012/1479080999.html> (дата обращения: 10.06.2017)
14. Онищук Г. И. Жилищная реформа и её влияние на социально-экономическое развитие городов / Г. И. Онищук // Наукові праці ДГТУ, серія Економічна. – 2000. - №22. – С. 125 – 134.
15. ОСМД. Плюсы и минусы [Электронный ресурс] –Режим доступа: <https://1kr.ua/news-25201.html>
16. Плюсы и минусы объединения совладельцев многоквартирного дома - [Электронный ресурс] –Режим доступа: http://3222.ua/ru/article/plyusi_ta_mnusi_obdnannya_spvvlasnikov_bagatokvartirnogo_budinku_.htm (дата обращения: 08.06.2017)
17. Преимущества и недостатки ОСМД - [Электронный ресурс] –Режим доступа: <http://domik.ua/novosti/preimushhestva-i-nedostatki-osmd-n227080.html>
18. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні. Закон України // Відомості Верховної Ради (ВВР).- 1999.- N 40, ст.365 (дата обращения: 12.06.2017)
19. Про житлово-комунальні послуги. Закон України від 24 червня 2004 р. №1875-IV// Міське господарство України. –2004. - №3. – С. 19-27.
20. Реформирование ЖКХ: зарубежный опыт не помеха - [Электронный ресурс] –Режим доступа: <http://jkg-portal.com.ua/ru/publication/one/-reformuvannja-zhkhg-zarubzhnij-dosvd-ne-pereshkoda-43566> (дата обращения: 12.06.2017)
21. Советская цивилизация, том II - С.Г.Кара-Мурза. Экономико-правовая библиотека Vuzlib. - [Электронный ресурс] –Режим доступа: <http://www.vuzlib.net/beta3/html/1/23273/23283/> (дата обращения: 12.06.2017)
22. Экономика жилищно-коммунального хозяйства: Учебное пособие. Под ред. доктора экон. наук, проф. Ю. Ф. Симионова.- Москва: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2004. – 208 с.

Поступила в редакцию 03.09.2017 г.

THE PROBLEMS AND THE PROSPECTS OF HOUSING MANAGEMENT

Y. A. Olenicheva

The article reveals the problems of increase of efficiency of housing management, the peculiarities of homeowner associations in different countries.

Keywords: public utility services, housing and utilities sector, condominiums.

Оленичева Юлия Александровна

кандидат экономических наук, доцент кафедры национальной и региональной экономики

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

olenich5j@yandex.ru

+38-050-347-57-31

Olenicheva Yuliya

Candidate of economic sciences

Donetsk National University, city Donetsk

olenich5j@yandex.ru

+38-050-347-57-31

УДК 330.59:330.12: 330.163.13

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ПРОЖИТОЧНОГО МИНИМУМА НА ЭКОНОМИКУ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

© 2017. А. В. Половян, К. И. Сеницына

В статье проведен анализ понятий «минимальные государственные социальные стандарты», «минимальные социальные гарантии», «прожиточный минимум» на основе законодательной базы зарубежных стран. Представлен расчет прожиточного минимума для Донецкой Народной Республики на основе усовершенствованного подхода. Предложена имитационная модель для оценки возможного влияния изменений прожиточного минимума на состояние основных секторов экономики Донецкой Народной Республики. Проведены ряд экспериментов, которые позволили выявить наиболее позитивный подход по поэтапному доведению уровня минимальных социальных стандартов и гарантий до уровня базового государственного социального стандарта. Предложена категория «гарантированная государственная социальная выплата» в качестве временной меры для преодоления трудностей по повышению уровня минимальных социальных стандартов и гарантий.

Ключевые слова: государственные социальные стандарты и гарантии, прожиточный минимум, потребительская корзина, бедность, гарантированная государственная социальная выплата, Донецкая Народная Республика.

Постановка проблемы. Вне зависимости от общественного строя и уровня экономического развития страны бедность будет существовать всегда, меняться будут только ее грани и формы проявления. В периоды экономической и политической неустойчивости развития государства проблема бедности чрезвычайно обостряется и может привести к социальной катастрофе. Одним из способов контроля уровня бедности населения и социального напряжения в обществе является обеспечение своих граждан минимальным уровнем социальных стандартов и гарантий. При этом не всегда является возможным доведение размеров минимальной оплаты труда до прожиточного минимума, с дальнейшим превышением данного значения.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению проблем, связанных с обеспечением населения государственными социальными стандартами и гарантиями, а также формированием доходов населения и прожиточного минимума, посвящены труды таких ученых как Волгин Н.А. [1], Либанова М.Е. [2], Аткинсон Э.Б. [3], Рамзанов Д.И. [4], Meyer В.Д. [5], Лукьянченко Н.Д. [6], Балтачьева Н.А. [7] и других. Вместе с тем, необходимость дальнейшего исследования экономических тенденций, а также законодательного формирования и реализации минимальных государственных социальных стандартов и гарантий в целях повышения эффективности мер, принимаемых для повышения благосостояния людей, имеет важное значение, особенно в области развития молодых республик.

Целью статьи является разработка рекомендаций по поэтапному доведению уровня минимальных социальных стандартов и гарантий до уровня базового государственного социального стандарта на основе усовершенствованного подхода к определению величины прожиточного минимума Донецкой Народной Республики (ДНР).

Для достижения общей цели в работе поставлены следующие задачи:

– провести анализ понятий «минимальные государственные социальные стандарты», «минимальные социальные гарантии», «прожиточный минимум» на основе законодательной базы зарубежных стран;

– провести расчет прожиточного минимума ДНР на основе усовершенствованного подхода;

– разработать имитационную модель для оценки возможного влияния изменения прожиточного минимума на состояние основных секторов экономики ДНР;

– провести ряд экспериментов для определения наиболее позитивного подхода по поэтапному доведению уровня минимальных социальных стандартов и гарантий до уровня базового государственного социального стандарта;

– предложить категорию «гарантированная государственная социальная выплата» в качестве временной меры для преодоления трудностей по повышению уровня минимальных социальных стандартов и гарантий.

Результаты исследования. Зарубежные страны в законодательном поле по-разному трактуют понятия «минимальные государственные социальные стандарты», «минимальные социальные гарантии», «прожиточный минимум».

Согласно Проекту Федерального закона Российской Федерации «О минимальных государственных социальных стандартах» [8] под минимальными государственными социальными стандартами понимают единые на всей территории Российской Федерации требования к объему и качеству предоставления определенного вида бесплатных социальных услуг гражданам Российской Федерации на минимально допустимом уровне для обеспечения реализации установленных в Конституции РФ отдельных социальных гарантий и прав граждан, финансируемых из бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации.

В Республике Беларусь [9] государственный минимальный социальный стандарт представляет собой минимальный уровень государственных гарантий социальной защиты, обеспечивающий удовлетворение основных потребностей человека, выражаемый в нормах и нормативах предоставления денежных выплат, бесплатных и общедоступных социальных услуг, социальных пособий и выплат.

В Республике Казахстан [10] минимальный социальный стандарт выражается через минимальный объем услуг, денежных выплат и иных требований, установленных законами Республики Казахстан, обеспечивающий реализацию социальных гарантий и социальных прав.

Таким образом, в ряде крупнейших стран СНГ под государственными социальными стандартами понимают установленные законами, иными нормативно-правовыми актами социальные нормы и нормативы или их комплекс, на основе которых определяются уровни основных государственных социальных гарантий [11].

Согласно статье 7 Конституции Российской Федерации [12] под государственными социальными гарантиями понимают гарантированный минимальный размер оплаты труда, государственную поддержку семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты.

В Республике Беларусь [13] под государственными социальными гарантиями понимают обязательства государства по макроэкономической, институциональной, информационной, правовой и материальной поддержке гражданина. Они предоставляются для обеспечения гражданам возможности полноценной интеграции в

общество, для реализации их конституционных прав и утверждения принципов солидарности, гуманизма и взаимопомощи.

В Республике Казахстан под социальными гарантиями понимают предусмотренные Конституцией и законами Республики Казахстан обязательства государства, направленные на реализацию социальных прав граждан.

В Российской Федерации порядок установления единых минимальных государственных социальных стандартов применяются сроком на 4 года. Минимальные государственные социальные стандарты в денежном выражении, устанавливаются сроком на 1 год и не могут изменяться в течение финансового года.

Правительство Республики Беларусь с участием республиканских объединений нанимателей и профсоюзов устанавливает государственные минимальные социальные стандарты, а также определяет порядок их применения. Государственные минимальные социальные стандарты пересматриваются не реже одного раза в пять лет, если иное не предусмотрено законодательством.

В Республике Казахстан минимальные социальные стандарты устанавливаются и применяются в соответствии с законодательством. Минимальный размер месячной заработной платы, устанавливаемый ежегодно законом Республики Казахстан о республиканском бюджете на соответствующий финансовый год, не должен быть ниже прожиточного минимума.

В Украине государственные социальные стандарты формируются, устанавливаются и утверждаются в порядке, определенном Кабинетом Министров Украины с участием и согласованием с другими сторонами социального партнерства, если иное не предусмотрено Конституцией Украины и законами Украины.

Основные государственные минимальные социальные стандарты устанавливаются в следующих областях и сферах:

- прожиточного минимума, на основе денежной оценки потребительской корзины;
- оплаты труда – минимального размера оплаты труда, рассчитанного на основе прожиточного минимума;
- пенсионного обеспечения – минимального размера государственных пенсий по старости, инвалидности, по случаю потери кормильца и за выслугу лет, пособия и др.

Согласно Федеральному закону от 24 октября 1997 г. № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» [14] под потребительской корзиной понимают необходимые для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности минимальный набор продуктов питания, а также непродовольственные товары и услуги, стоимость которых определяется в соотношении со стоимостью минимального набора продуктов питания. А под прожиточным минимумом – стоимостную оценку потребительской корзины, а также обязательные платежи и сборы.

Согласно закону [15] в Республике Беларусь под прожиточным минимумом понимают минимальный набор материальных благ и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека и сохранения его здоровья. Понятие потребительской корзины в данном законе не рассматривается. Однако в прожиточный минимум входят виды материальных благ и услуг, которые собой представляют набор потребительской корзины: продукты питания, одежда, белье, обувь, предметы общесемейного пользования; лекарственные средства, предметы санитарии и гигиены;

жилищно-коммунальные, транспортные и бытовые услуги; услуги детских дошкольных учреждений.

В Республике Казахстан [16] минимальная потребительская корзина представляет собой минимальный набор продуктов питания, товаров и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека, в натуральном и стоимостном выражении. Прожиточный минимум – необходимый минимальный денежный доход на одного человека, равный по величине стоимости минимальной потребительской корзины.

Таким образом, под потребительской корзиной понимается необходимый набор товаров и услуг, объективно необходимых для удовлетворения первоочередных потребностей человека [17].

Прожиточный минимум – стоимостная величина достаточного для обеспечения нормального функционирования организма человека, сохранения его здоровья набора продуктов питания, а также минимального набора непродовольственных товаров и минимального набора услуг, необходимых для удовлетворения основных социальных и культурных потребностей личности [18]. Он представляет собой нижнюю границу заработной платы т.н. черты бедности.

Расчет величины прожиточного минимума Донецкой Народной Республики предлагается проводить по усовершенствованному авторами подходу (с учетом индекса цен в ДНР, в руб. по официальному курсу валют¹²). Его результаты представлены в табл. 1. Для расчета потребительской корзины использовалось постановление Кабинета Министров Украины «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» от 11 октября 2016 г. № 780 [20]. При расчете величины непродовольственных товаров использовался подход, применяемый в Российской Федерации, и предполагающий установление размера непродовольственной корзины в виде процентного соотношения от продовольственной корзины, что для ДНР составляет 55-60% или 1 829,32 руб. на душу населения.

В связи с изменившимися политическими и институциональными условиями, при расчете стоимостной величины услуг для основных социальных и демографических групп населения в ДНР нецелесообразно учитывать стоимость подписки (приобретение) газет и журналов (т.к. учтено приобретение книг на человека), почтовой переписки в пределах Украины. Поэтому величина данной категории услуг для основных социальных и демографических групп населения в ДНР составляет 1164,38 руб. на душу населения.

Следует учитывать в расчете прожиточного минимума ДНР обязательные налоги и платежи – налог с доходов физических лиц, который составляет 155,37 руб. на душу населения (табл. 1).

Анализ проведенных расчетов показывает, что ориентировочная величина прожиточного минимума, рассчитанная по усовершенствованному подходу, составит: трудоспособное население – 7 601,14 руб.; пенсионеры – 5 491,00 руб.; дети – 6 895,87 руб.; на душу населения – 6 662,67 руб.

¹ По состоянию на 6 июля 2017 г.

² Согласно данным Центрального Республиканского Банка Донецкой Народной Республики [19].

Таблица 1

Результаты расчета структуры величины прожиточного минимума для Донецкой Народной Республики

	Продовольственная корзина	Непродовольственная корзина	Услуги	Налоги и платежи	Прожиточный минимум
На душу населения	3513,60	1829,32	1164,38	155,37	6662,67
Трудоспособное население	3585,55	1902,48	1646,99	466,12	7601,14
Пенсионеры	2783,32	1545,52	1162,15	-	5491,00
Дети	4171,91	2039,97	683,99	-	6895,87

Одна из ключевых проблем, которая стоит перед развивающимися государствами, является доведение размеров минимальной оплаты труда до прожиточного минимума с дальнейшим превышением данного значения. Безусловно, такой рост часто сопровождается значительным увеличением нагрузки на расходную часть бюджета, что делает невозможным выравнивание значений данных показателей (особенно это актуально для Донецкой Народной Республики, находящейся на военном положении). Решение данной проблемы возможно в несколько этапов. На первом этапе акцент на потребительской корзине, при этом весовые значения непродовольственных товаров и налогов минимальны. При этом следует учесть, что налоговую составляющую достаточно сложно минимизировать (необходимо изменение законодательства), поэтому наименьший удельный вес будет приходиться на непродовольственные товары. В этом случае можно воспользоваться методом эквивалентных доходов, основанном на экономии на масштабе. В дальнейшем величина непродовольственного потребления может увеличиваться, что повлечет и рост прожиточного минимума и минимальной заработной платы.

Для оценки возможного влияния изменения прожиточного минимума на состояние экономики Республики можно воспользоваться имитационной моделью, каузальная схема которой представлена на рис. 1.

Символьное представление имитационной модели на примере металлургической отрасли имеет следующий вид. Общие затраты на производство в металлургической отрасли в периоде t описывают формулой:

$$Cost_t^{met} = f(M_t^{met}, FL_t^{met}, Soc_t, A_t^{met}), \quad (1)$$

где $Cost_t^{met}$ – общие затраты на производство в металлургической отрасли;

Soc_t – ставка социальных отчислений;

M_t^{met} – материальные расходы на производство в металлургической отрасли.

Объем производства в металлургической отрасли, который рассчитывается по формуле:

$$Q_t^{met} = f(F_t^{met}, OS_t^{met}, L_t^{met}), \quad (2)$$

где F_t^{met} – среднегодовая стоимость основных фондов в металлургической отрасли, которая рассчитывается по формуле:

$$F_t^{met} = F_0^{met} + \int_0^T F\dot{l}_t^{met} dt, \quad (3)$$

где F_0^{met} – первоначальная стоимость основных фондов в металлургической отрасли в базовом периоде;

T – количество периодов, в которых осуществляются инвестиции в основные фонды отрасли;

$F\dot{l}_t^{met}$ – прирост инвестиций в основные фонды металлургической отрасли, которые определяются по формуле:

$$F\dot{l}_t^{met} = f(P_t^{met}, W_t^{met}, Taxpr_t), \quad (4)$$

где $Taxpr_t$ – налог с прибыли;

P_t^{met} – прибыль от производства продукции металлургической отрасли;

W_t^{met} – убыток от производства продукции металлургической отрасли.

Прибыль (убыток) от производства в металлургической отрасли описывается зависимостью:

$$P_t^{met}(W_t^{met}) = f(Qreal_t^{met}, Cost_t^{met}), \quad (5)$$

где $Qreal_t^{met}$ – выручка от реализации продукции металлургической отрасли, которая рассчитывается по формуле:

$$Qreal_t^{met} = f(D_t^{met}, Q_t^{met}, I_t), \quad (6)$$

где I_t – темп инфляции;

Спрос на продукцию в отраслях определяется их взаимосвязью между собой.

Оборотные средства металлургической отрасли (OS_t^{met}) рассчитываются по формуле:

$$OS_t^{met} = OS_0^{met} + \int_0^T OS\dot{l}_t^{met} dt, \quad (7)$$

где OS_0^{met} – первоначальные оборотные средства в металлургической отрасли в базовом периоде;

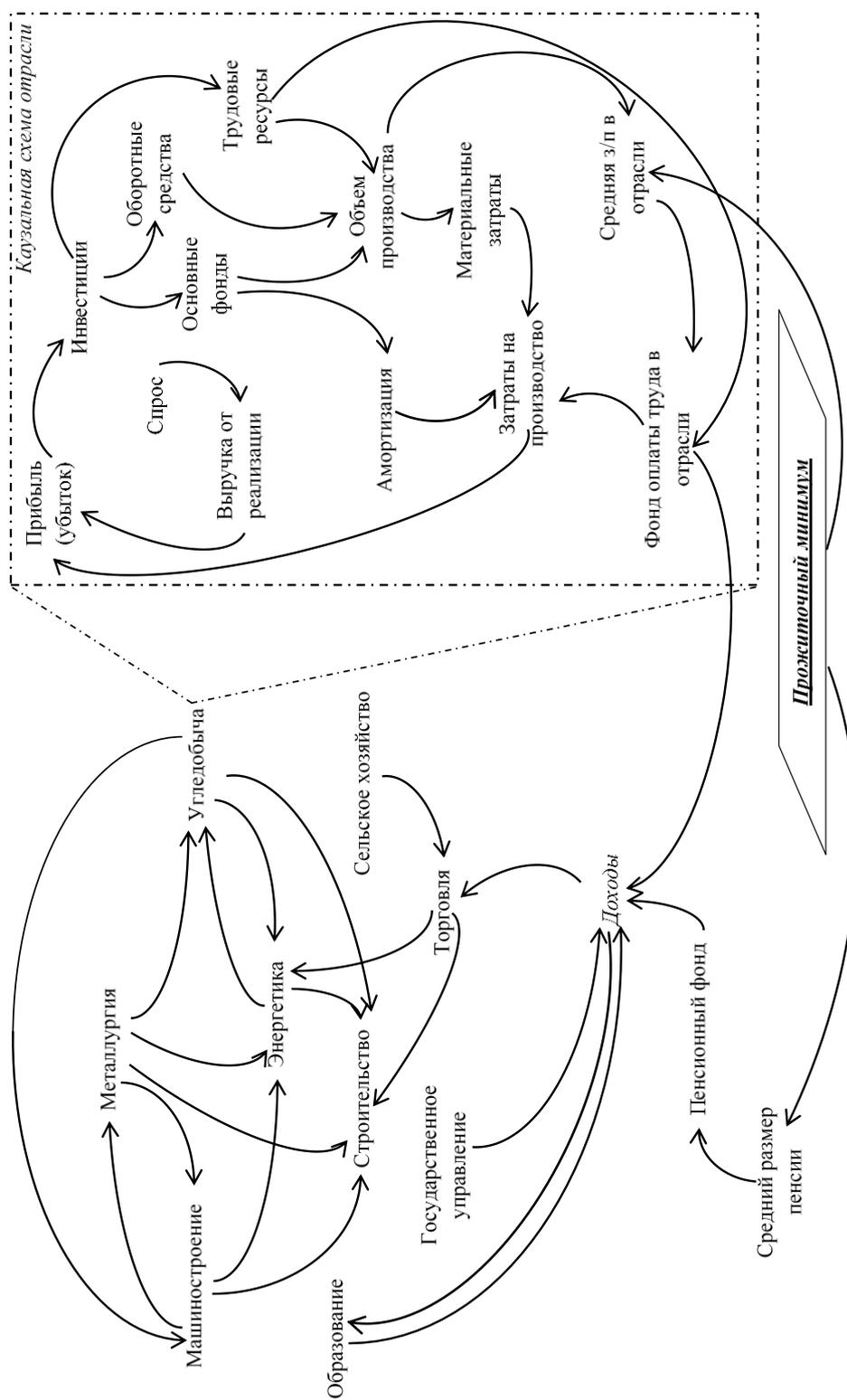


Рис. 1. Каузальная схема имитационной модели для оценки возможного влияния изменения прожиточного минимума на состояние экономики Донецкой Народной Республики

OSi_t^{met} – прирост инвестиций в оборотные средства в металлургической отрасли, рассчитываются по формуле:

$$OSi_t^{met} = f(Fi_t^{met}) \quad (8)$$

Среднесписочная численность трудовых ресурсов в металлургической отрасли (L_t^{met}), которая рассчитывается по формуле:

$$L_t^{met} = L_0^{met} + \int_0^T Li_t^{met} dt, \quad (9)$$

где L_0^{met} – первоначальная среднесписочная численность работников в металлургической отрасли в базовом периоде;

T – количество периодов, в которых привлекаются дополнительные трудовые ресурсы в отрасль;

Li_t^{met} – прирост численности привлеченных трудовых ресурсов в металлургическую отрасль, рассчитывается по формуле:

$$Li_t^{met} = f(Fi_t^{met}). \quad (10)$$

Фонд оплаты труда в металлургической отрасли (Fl_t^{met}), рассчитывается как:

$$Fl_t^{met} = f(Zl_t^{met}, L_t^{met}), \quad (11)$$

где Zl_t^{met} – средняя заработная плата работников в металлургической отрасли, которая рассчитывается следующим образом:

$$Zl_t^{met} = f(Q_t^{met}, Minzl_t), \quad (12)$$

где $Minzl_t$ – минимальная оплата труда работников.

Непроизводственную сферу опишем на примере сферы образования. Объем предоставленных услуг в сфере образования рассчитывают по формуле:

$$Q_t^{educ} = f(S_t^{educ}, Fl_t^{educ}), \quad (13)$$

где S_t^{educ} – объем социальных отчислений из сферы образования, который рассчитывает как:

$$S_t^{educ} = f(Fl_t^{educ}, Soc_t), \quad (14)$$

где Soc_t – ставка социальных отчислений.

Фонд оплаты труда в сфере образования (FL_t^{educ}), рассчитывается как:

$$FL_t^{educ} = f(Zl_t^{educ}, L_t^{educ}), \quad (15)$$

где Zl_t^{educ} – средняя заработная плата работников сферы образования, которая рассчитывается следующим образом:

$$Zl_t^{educ} = f(Minzl_t), \quad (16)$$

где $Minzl_t$ – минимальная оплата труда работников.

Доходы населения определим по формуле:

$$G_t = TotalFL_t + PF_t, \quad (17)$$

где PF_t – объем выплат из пенсионного фонда, которые рассчитывается по формуле:

$$PF_t = f(Pp_t, Vp_t), \quad (18)$$

где Pp_t – количество пенсионеров;

Vp_t – средний размер пенсии для пенсионеров, который определяется по формуле:

$$Vp_t = f(MSL_t), \quad (19)$$

где MSL_t – прожиточный минимум.

Минимальная оплата труда устанавливается на основе прожиточного минимума (MSL_t), что можно описать следующей зависимостью:

$$Minzl_t = f(MSL_t) \quad (20)$$

Таким образом, предложенная имитационная модель может быть использована для оценки влияния изменения минимальной оплаты труда и прожиточного минимума на состояние основных секторов экономики Донецкой Народной Республики.

Практическая реализация предложенной в модели осуществлена в среде PowerSim 9.0. При оценке параметров уравнений модели использованы данные, характеризующие состояние экономики Донецкой Народной Республики в период с 2008-2013 гг., а также с 2015-2016 гг. [21]. Учитывая недостаточный характер исходной информации, полученная модель позволяет оценить качественные изменения в происходящих процессах, а не точные количественные значения.

С полученной моделью проведен ряд экспериментов. Вначале проведен модельный эксперимент (базовый вариант), который предполагает сохранение в течение нескольких лет прожиточного минимума на уровне 2017 г. Следующий

эксперимент предполагал одномоментное увеличение прожиточного минимума до экономически обоснованного уровня (6 662,67 руб.). В дальнейшем рассмотрен вариант поэтапного повышения прожиточного минимума и постепенного доведения его до обоснованного уровня. При этом в модели предполагается, что минимальная оплата труда равна прожиточному минимуму.

Возможные последствия увеличения прожиточного минимума до 6 662,67 руб. приведены на рис. 2-3.

На рис. 2 приведены сферы деятельности, в которых изменение фонда оплаты наиболее существенные. Это торговля (почти 10 раз), образование (почти 3 раза) и государственное управление (в 10 раз). Такой рост в торговле во многом обусловлен значительным расширением спроса на товары, который стоит ожидать при росте доходов населения, а также привязкой тарифной сетки предприятий и учреждений государственного сектора к минимальной оплате труда (которая является функцией прожиточного минимума).

Важное значение для оценки последствий увеличения минимальной оплаты труда имеет изменения налоговых поступлений в бюджет. На рис. 3 приведены возможные темпы изменений основных налоговых поступлений в бюджет Донецкой Народной Республики.

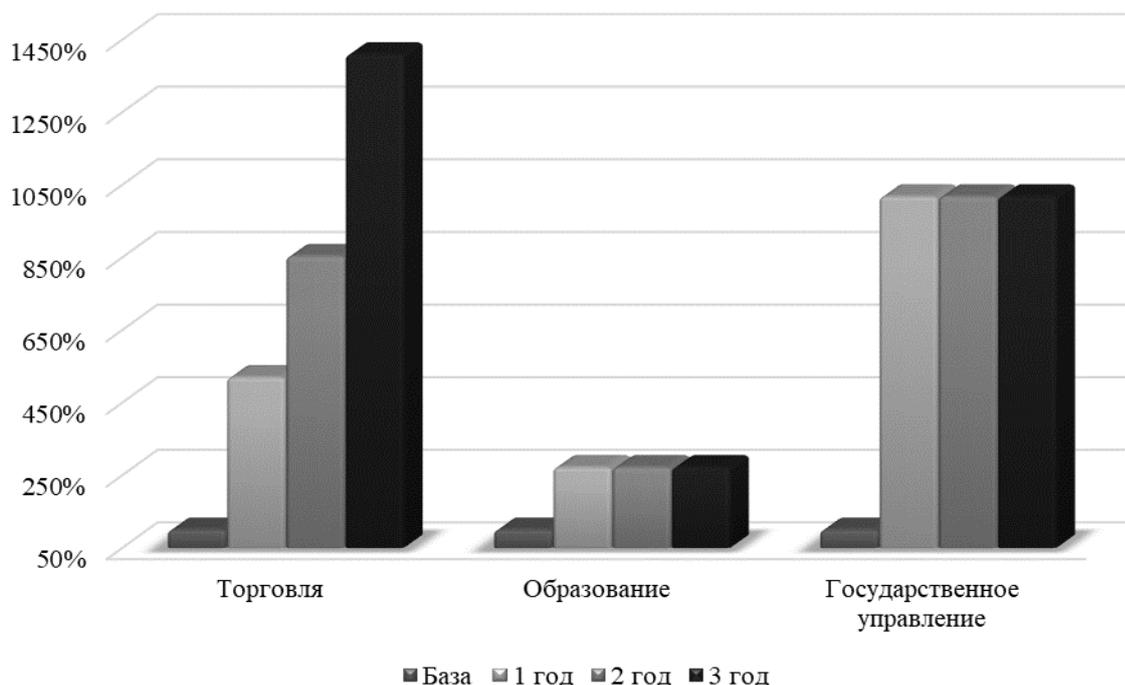


Рис. 2. Темпы роста фонда оплаты в торговле, образовании и государственном управлении

Как видно из приведенного рисунка, небольшое сокращение ожидается в поступлениях от налога на прибыль, которые могут быть компенсированы увеличившимися поступлениями от налога с оборота. Наибольший рост (почти в 3 раза) ожидается от налоговых поступлений с дохода физических лиц. Следует отметить, что для оценки возможного влияния на доходную часть бюджета необходимо знать реальную структуру налоговых поступлений в бюджет Донецкой Народной Республики. С учетом имеющейся информации можно предположить, что увеличения

доходной части будет недостаточно для компенсации роста расходной части, вызванной увеличением фонда оплаты в государственных предприятиях и учреждениях.

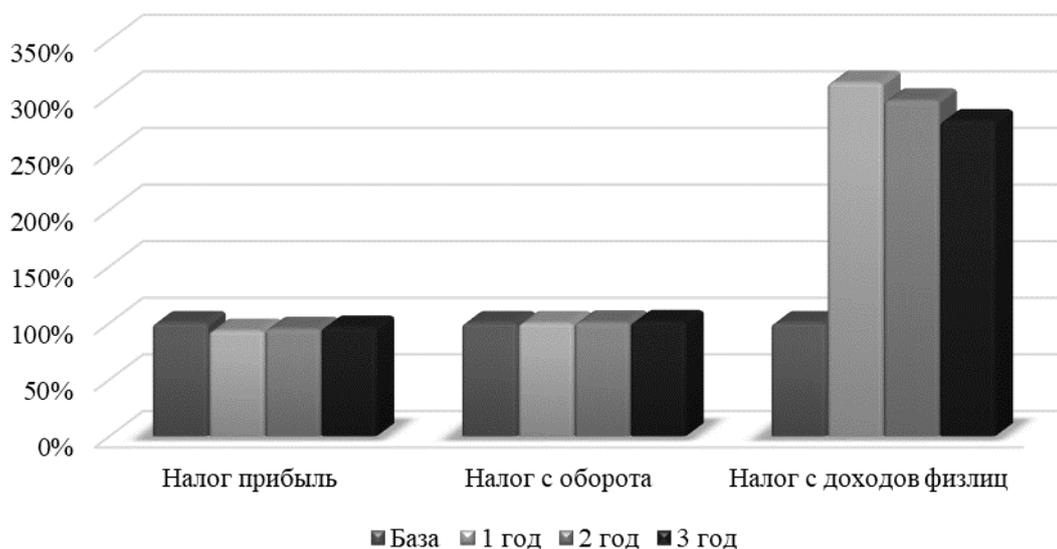


Рис. 3. Темпы изменений поступлений доходной части бюджета Донецкой Народной Республики

Таким образом, проведенные расчеты позволяют утверждать, что одномоментное увеличение прожиточного минимума до 6 662,67 руб. может негативно отразиться на экономике Республики. Несмотря на рост некоторых налоговых поступлений практически в 3 раза, значительно возрастет расходная часть бюджета, что вызвано увеличением оплаты труда работников государственных предприятий и учреждений, выплат пенсионерам и другим социально незащищенным слоям населения. Также возрастет фонд оплаты во всех секторах экономики, что приведет к росту расходов предприятий реального сектора и росту числа убыточных предприятий.

Сокращение данного негативного влияния возможно с помощью поэтапного доведения минимального размера оплаты труда до обоснованного прожиточного минимума. Безусловно, данные величины должны быть равны между собой (при наиболее благоприятном варианте минимальная оплата труда может превышать прожиточный минимум). Однако на практике имеет место несоответствие данных показателей. Так, в Российской Федерации прожиточный минимум не совпадает с минимальным размером оплаты труда (рис. 4) [22-23].

С 2002 г., когда вступил в силу Федеральный закон «О минимальном размере оплаты труда» [24], и до первого квартала 2017 г. значения минимального размера оплаты труда не превышали, и даже не были равны ни прожиточному минимуму на душу населения, ни прожиточному минимуму для трудоспособного населения Российской Федерации.

Таким образом, доведение минимального размера оплаты труда до прожиточного минимума социально-необходимый и долговременный процесс, который осуществляется поэтапно.

Следует учесть, что основу данного повышения должен составлять устойчивый экономический рост. Только в условиях экономического роста можно обеспечить

увеличение поступлений в доходную часть государственного бюджета. Тогда появляется возможность профинансировать и расходную часть.

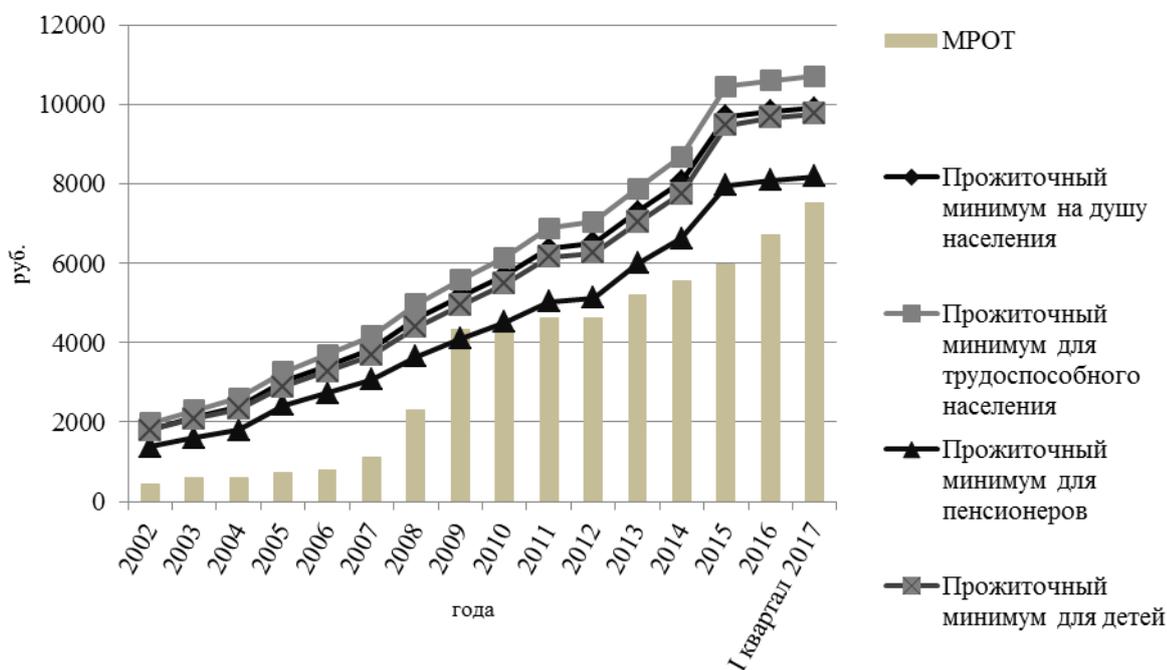


Рис. 4. Динамика роста показателей прожиточного минимума социально-демографических слоев населения и МРОТ в Российской Федерации, в руб.

На рис. 5 приведена зависимость между величиной прожиточного минимума и ВВП Российской Федерации³.

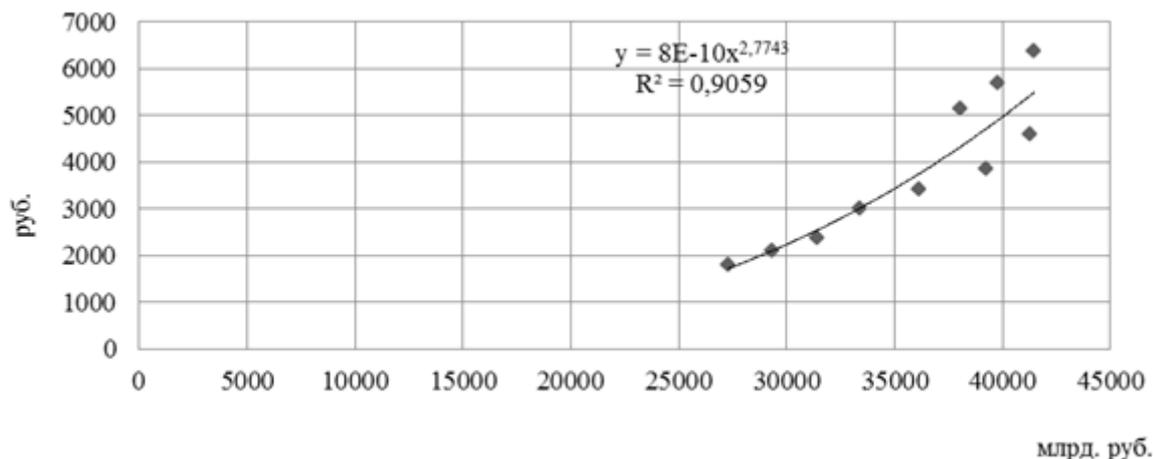


Рис. 5. Зависимость между прожиточным минимумом и ВВП РФ в ценах 2008 г.

Полученное степенное уравнение свидетельствует о том, что коэффициент эластичности между прожиточным минимумом и ВВП в сопоставимых ценах равен

³ Учитывая, что темпы роста ВВП Украины находились на достаточно низком уровне [25], а величина прожиточного минимума в Украине не отражает реальный уровень расходов, то для исследования зависимости прожиточного минимума и ВВП целесообразно использовать данные РФ.

2,77. Следовательно, увеличение ВВП на 1% обуславливает рост прожиточного минимума на 2,77%, что подтверждает высказанный ранее тезис о зависимости между темпом роста прожиточного минимума и ВВП страны.

Опираясь на данную зависимость можно предположить, что для доведения прожиточного минимума до 6 662,67 руб. в течение пяти лет (т.е. ежегодный темп прироста – 21,5%) темп прироста экономики должен быть на уровне не ниже 9%. Таким образом, ориентировочные значения прожиточного минимума для поэтапного увеличения могут составить:

- 1 этап – 3 054,5 руб.;
- 2 этап – 3 711,2 руб.;
- 3 этап – 4 510,1 руб.;
- 4 этап – 5 480,2 руб.;
- 5 этап – 6 662,7 руб.

Подставляя данные значения в имитационную модель, можно провести эксперимент по поэтапному увеличению прожиточного минимума. На рис. 6 представлены результаты увеличения фонда оплаты вследствие поэтапного роста прожиточного минимума.

Представленное на рис. 6 изменение фонда оплаты в образовании свидетельствует, что в течение пяти лет по сравнению с базовым вариантом фонд оплаты будет увеличиваться в среднем 1,2 раза в первом году, в 1,5 раза во втором году, в 1,8 раза в третьем году, в 2,2 раза в четвертом году, в 2,7 раза в пятом году. В сфере государственного управления рост по годам составит 2 раза, 3,5 раза, 5 раз, 7 раз и 10 раз по сравнению с базовым вариантом. В торговле фонд оплаты увеличится в 1,2 раза в первом году, в 1,7 раза во втором, в 2,5 раза в третьем, в 4,3 раза в четвертом и почти в 9 раз в пятом году.

Увеличение налоговых поступлений в бюджет Республики при темпе роста экономики в 9% и увеличении доходов населения представлено на рис. 7.

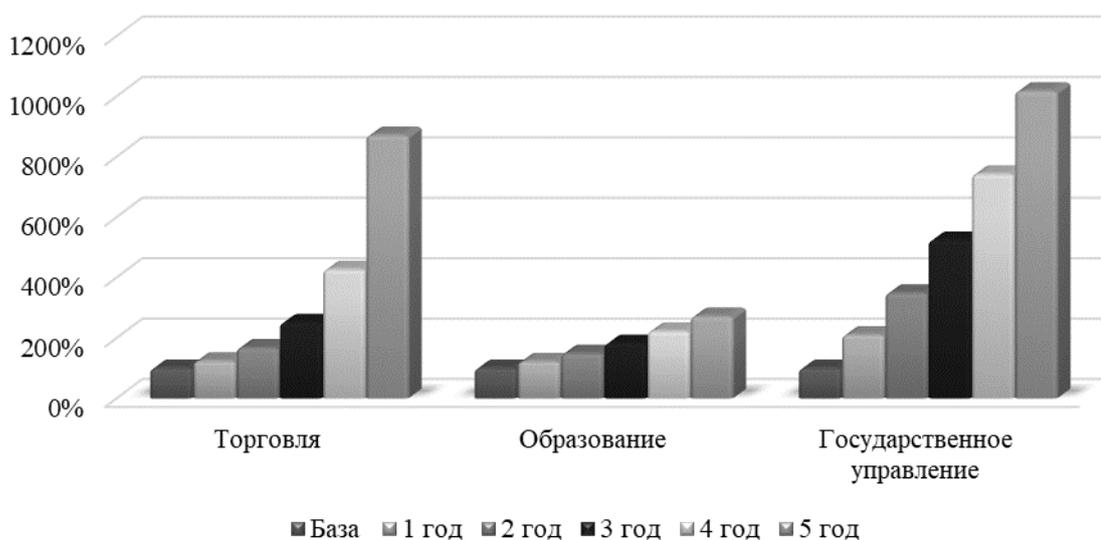


Рис. 6. Изменение фонда оплаты торговле, образовании и государственном управлении при поэтапном увеличении прожиточного минимума

Налог на прибыль сократится в среднем на 3% против 5% сокращения при одномоментном росте. Это обусловлено постепенным увеличением фонда оплаты и, следовательно, общими затратами предприятий реального сектора.

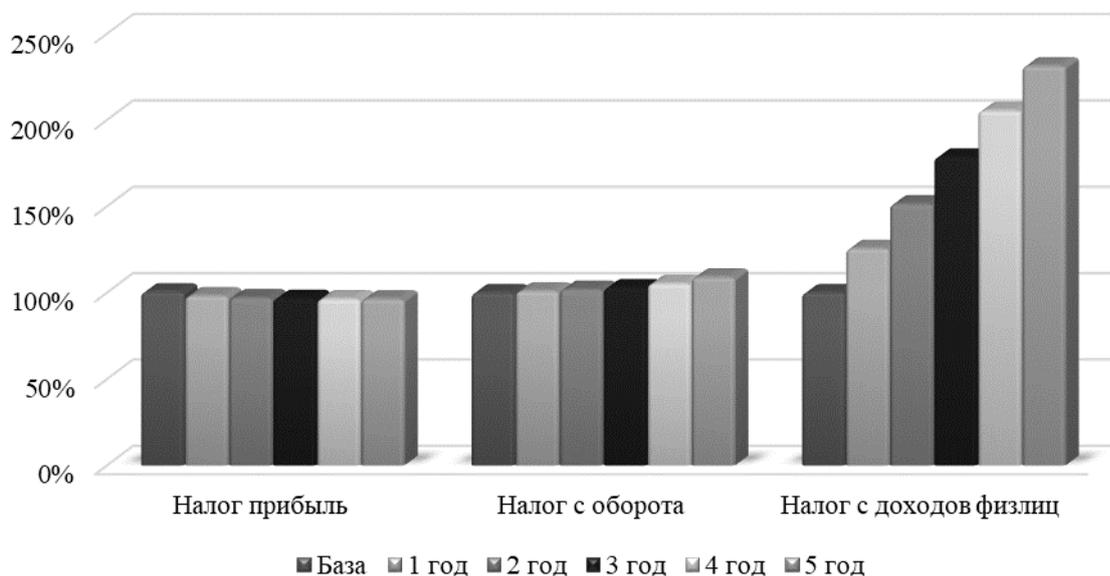


Рис. 7. Темпы изменений поступлений доходной части бюджета Донецкой Народной Республики при поэтапном увеличении прожиточного минимума и ежегодных темпах роста экономики на уровне 9%

Налог с оборота предположительно увеличится в первый год на 1%, во второй год – на 2%, в третий – на 3%, в четвертый – на 5%, в пятый – на 9%. Наибольшее увеличение ожидается в поступлениях от налога с доходов физических лиц. В первый год ожидается увеличение поступлений от данного налога в 1,3 раза по сравнению с базовым вариантом, во второй – в 1,5 раза, в третий – в 1,8 раза, в четвертый – в 2 раза, в пятый – в 2,3 раза.

Выводы. Таким образом, в ряде крупнейших стран СНГ под государственными социальными стандартами понимают установленные законами, иными нормативно-правовыми актами социальные нормы и нормативы или их комплекс, на основе которых определяются уровни основных государственных социальных гарантий. Основной государственной социальной гарантией является обеспечение населения прожиточным минимумом. Проведенные расчеты данного показателя по предложенному авторами подходу позволили установить, что величина прожиточного минимума составляет 6 662,67 руб. на душу населения.

Разработанная имитационная модель использовалась с целью оценки влияния изменения минимальной оплаты труда и прожиточного минимума на состояние основных секторов экономики Донецкой Народной Республики. Проведенные расчеты свидетельствуют, что поэтапное увеличение прожиточного минимума в отличие от одномоментного при обеспечении ежегодного темпа роста экономики на уровне 9% позволит более эффективно адаптироваться предприятиям реального сектора, а также снизить нагрузку на бюджет Республики. Тем не менее, несмотря на достаточно постепенное увеличение прожиточного минимума и минимального размера оплаты труда, данные изменения негативно отразятся на экономике Донецкой Народной

Республики. Можно предположить, что бюджет Республики не справится с возникшей дополнительной нагрузкой даже при благоприятном развитии ситуации.

Кроме того, прожиточный минимум является базовой величиной для расчета ряда государственных гарантий и стандартов, определяемых существующей системой законодательных актов. Это приведет к значительному увеличению расходной части бюджета.

В качестве временной меры для преодоления данных трудностей можно предложить ввести такую категорию как «гарантированная государственная социальная выплата». Данная категория представляет собой уровень финансовых выплат, который может обеспечить государство в сложившихся социально-экономических условиях.

Предполагается, что гарантированная государственная социальная выплата устанавливается исходя из фактических финансовых возможностей государства и является основой при определении социальных стандартов в Донецкой Народной Республике. На основании гарантированной государственной социальной выплаты могут определяться основные государственные социальные гарантии:

- минимальный размер заработной платы;
- минимальная пенсия по возрасту;
- необлагаемый минимум доходов граждан;
- минимальный размер пособия по безработице;
- размеры государственной социальной помощи и других социальных выплат (стипендий ученикам профессионально-технических и студентам высших государственных учебных заведений);
- пособие по уходу за ребенком им трехлетнего возраста;
- помощь при рождении ребенка;
- пособие на погребение;
- все виды пенсий и др.

Исходя из этого, основные социальные гарантии и платежи устанавливаются в привязке к гарантированной государственной социальной выплате (или равны ей). Увеличение размера этого показателя может происходить поквартально: в течение 5 лет по 5,9 % ежеквартально (с учетом квартального бюджетного процесса). При улучшении военно-политической и экономической ситуации в Республике и выравнивании количественных значений гарантированной государственной социальной выплаты и прожиточного минимума данный показатель может быть заменен последним.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Волгин Н.А. Повышение минимальных гарантий по оплате труда – реальная задача / Н.А. Волгин, В.Н. Бобков, Е.И. Курильченко // Уровень жизни населения регионов России. – 2014. – № 2 (192). – С. 29-35.
2. Людський розвиток в Україні. Модернізація соціальної політики: регіональний аспект (колективна монографія) / за ред. Е.М. Лібанової; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. – К., 2015. – 356 с.
3. Аткинсон Э.Б. Что такое «неравенство», и можем ли мы его преодолеть? / Э.Б. Аткинсон // Экономическая социология. – 2017. – Т. 18. – № 2. – С. 41-73.
4. Рамазанов Д.И. Инфляция и доходы: динамика взаимодействия, анализ номинальных и реальных показателей / Д.И. Рамазанов // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2016. – №4 (48). – С. 58-62.

5. Meyer B.D., Sullivan J.X. Winning the War: Poverty from the Great Society to the Great Recession / B.D. Meyer, J.X. Sullivan // *Brookings Papers on Economic Activity* (Fall). – 2012. – P. 133–200.
6. Лукьянченко Н.Д. Достойный труд – основа благосостояния человека и его развития / Н.Д. Лукьянченко, Т.В. Филактова // *Вестник ДонНУ. Сер. В: Экономика и право.* – 2016. – № 4. – С.167-175.
7. Балтачьева Н.А. Государственные социальные стандарты как критерии уровня жизни населения / Н.А. Балтачьева, А.А. Торба // *Вестник ДонНУ. Сер. В: Экономика и право.* – 2016. – № 4. – С. 32-41.
8. О минимальных государственных социальных стандартах [Электронный ресурс]: Проект Федерального закона № 209727-3 // *Семерка – российский правовой портал.* – Режим доступа: <http://7law.info/russia/documents3k/w335.htm>.
9. О государственных минимальных социальных стандартах [Электронный ресурс]: закон Республики Беларусь от 11.11.1999 № 322-3 // *Кодексы, законы и законодательные документы Республики Беларусь.* – Режим доступа: http://belzakon.net/Законодательство/Закон_РБ/1999/1420.
10. О минимальных социальных стандартах и их гарантиях [Электронный ресурс]: закон Республики Казахстан от 19.05.2015 № 314-в (с изменениями) // *Кодексы Республики Казахстан.* – Режим доступа: http://kodeksy-kz.com/ka/o_minimalnyh_sotsialnyh_standartah_i_ih_garantiyah/11.htm.
11. О государственных социальных стандартах и государственных социальных гарантиях [Электронный ресурс]: Закон Украины от 15.03.2012 г. №4523-VI (с изменениями) // *Информационное агентство «Ліга закон».* – Режим доступа: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T002017.html.
12. Конституция Российской Федерации. Раздел 1. Статья 7. [Электронный ресурс] // *НПП «Гарант-Сервис».* – Режим доступа: <http://www.constitution.ru/10003000/10003000-3.htm>.
13. О государственных социальных гарантиях [Электронный ресурс]: Проект закона Республики Беларусь от 30.09.2007 // *Научно-исследовательский центр Мизеса.* – Режим доступа: <http://liberty-belarus.info/ekonomika-belarusi/sotsialnaya-politika/item/2050-zakon-respubliki-belarus-o-gosudarstvennykh-sotsialnykh-garantiyakh>.
14. О прожиточном минимуме в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 24 октября 1997 г. № 134-ФЗ (с изменениями) // *Информационно-правовое обеспечение «Гарант».* – Режим доступа: <http://base.garant.ru/172780/>.
15. О прожиточном минимуме в Республике Беларусь [Электронный ресурс]: Закон Республики Беларусь от 06.01.1999г. №239-3 // *Кодексы, законы и законодательные документы Республики Беларусь.* – Режим доступа: http://belzakon.net/Законодательство/Закон_РБ/1999/1496.
16. О прожиточном минимуме [Электронный ресурс]: Закон Республики Казахстан от 16.11.1999 г. №474-І (с изменениями) // *«Параграф» – информационная система Республики Беларусь.* – Режим доступа: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1015596#pos=0;0.
17. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
18. О прожиточном минимуме [Электронный ресурс]: Закон Украины от 15.07.1999 № 966-XIV (с изменениями) // *Кодекс.* – Режим доступа: http://kodeksy.com.ua/ka/o_prozhitochnom_minimуме.htm.
19. Официальный курс валют гривны // *Центральный Республиканский Банк Донецкой Народной Республики.* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-online.ru/centralnyj-respublikanskij-bank-dnr-rasporjadilsya-ustanovit-kursy-valyut-s-6-iyulya-2017-g/>.
20. «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення»: Постанова Кабінету Міністрів України від 11 жовтня 2016 року № 780 // *Інформаційна підтримка Верховна Рада України.* [Електронне джерело]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/780-2016-p/page>.
21. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований» в рамках сотрудничества с Институтом народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики. Государственное учреждение «Институт экономических исследований». – Донецк, 2017. – 84 с.
22. Величина прожиточного минимума в целом по РФ // *Информационно-правовое обеспечение «Гарант».* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/3921257/>.
23. Величина МРОТ в 2002–2017 годах в России // *Налоговые новости и статьи.* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [118](http://nalog-</div><div data-bbox=)

nalog.ru/posobiya/posobie_po_vremennoj_netrudosposobnosti_bolnichnyj/velichina_mrot_v_2002_2017_godah_v_rossii_tablica/.

24. «О минимальном размере оплаты труда в Российской Федерации» [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 19 июня 2000 г. № 82-ФЗ (с изменениями и дополнениями) // Информационно-правовое обеспечение «Гарант». – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12119913/>.

25. Vishnevskiy V.P. Strategic directions of Ukrainian tax policy in the sphere of industrial development regulation / V.P. Vishnevskiy, V.D. Chekina // *Economy of Industry*. – 2014. – № 1(65). – P. 17-31.

Поступила в редакцию 02.09.2017 г.

ASSESSING THE IMPACT OF THE INCREASE IN MINIMUM SUBSISTENCE LEVEL ON THE ECONOMY OF THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC

A.V. Polovyan, K.I. Sinitsyna

The article analyzed the notions of «minimum state social standards», «minimum social guarantees», «minimum subsistence level» on the basis of foreign legislative frameworks. The way of calculating the minimum subsistence level for the Donetsk People's Republic, based on the enhanced approach, has been offered. The authors suggested the simulation model for assessing the possible impact of alterations in the minimum subsistence level on the state of the main economic sectors of the Donetsk People's Republic, and conducted a number of experiments, which helped to identify the most positive approach to sequential coordinating the minimum social standards and guarantees level with the basic state social standard level. The category of «guaranteed state welfare payment» has been offered as a temporary measure for overcoming the difficulties during raising the level of minimum social standards and guarantees.

Keywords: state social standards and social guarantees, minimum subsistence level, consumer basket, poverty, guaranteed state welfare payment, Donetsk People's Republic.

Половян Алексей Владимирович

доктор экономических наук, доцент, и.о. зав. кафедрой менеджмента
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
polovyan@yandex.ru
+38-066-115-23-60

Синицына Карина Игоревна

магистр
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
SinitsinaK@mail.ru
+38-095-411-69-03

Polovyan Aleksey

Doctor of Economics, Associate Professor
Donetsk National University, city Donetsk

Sinitsyna Karina

Master's student
Donetsk National University, city Donetsk
SinitsinaK@mail.ru
+38-095-411-69-03

УДК 338.24: 332.1: 330.341: 330.4

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ РЕГИОНА С ОСОБЫМ СТАТУСОМ НА ОСНОВЕ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РЕСУРСОВ: ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

© 2017. Ю. Н. Поликов, А. В. Пелашенко

Работа посвящена исследованию теоретико-методологических аспектов проблем управления экономикой региона с особым статусом, базирующихся на пространственном распределении ресурсов. Предложена классификация экономик регионов с особым статусом на основе ресурсно-факторного подхода. Терминология пространственного распределения экономических ресурсов получила дальнейшее развитие в пределах понятийно-категориального аппарата региональной экономики. Осуществлена в форме концепции постановка задачи совершенствования методов оптимального управления запасами региона с особым статусом при пространственном распределении экономических ресурсов.

Ключевые слова: регион; управление экономикой; ресурсы; пространственное распределение; особый статус.

Постановка проблемы. Одним из направлений методологии научного исследования проблем управления экономикой региона является ресурсно-распределительный подход, под которым понимают размещение ресурсов по ключевым направлениям социально-экономического развития территориального образования. Применение данного подхода обусловлено факторами ограниченности объёма ресурсов и эффективности их использования, которые, в свою очередь, оказывают воздействие на формирование управленческих мероприятий регионального уровня.

Актуальность исследования. Фактор дефицитности ресурсов играет существенную роль для региона с особым статусом, в качестве которого выступает либо регион страны с определённой степенью автономии, либо самопровозглашённое государство, не имеющее пока международного признания. Регионы второго типа особенно уязвимы из-за ограниченности ресурсов, так как непризнанному статусу часто сопутствуют международные политические и экономические санкции, блокада, враждебное окружение и военные действия.

Такие регионы нуждаются в теоретическом обосновании адаптивных подходов, принципов, положений, методов, инструментов, применяемых в определённой последовательности согласно плану решения фундаментальных и прикладных научно-исследовательских задач управления экономикой территориального образования с учётом особенностей их статуса на основе пространственного распределения ресурсов. Наличие адаптивной методологии позволяет, в свою очередь, формировать модели и механизмы управления экономикой региона с особым статусом, что дополнительно актуализирует тематику исследования применительно к экономике Донецкой Народной Республики.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросами пространственного распределения ресурсов в сфере управления региональной экономикой занимались Г.А. Айдаев, А.М. Балханов, В.Г. Былков, Ч.Д. Дашицыренов, Т.Н. Иванов, В.А. Маньковский, П.А. Минакир, А.Б. Моттаева, С.А. Суспицын, О.М. Трофимова, А.В. Ручкин, Е.А. Чулкова, Т.Д. Дегтярёва, Л.И. Рахматуллина и другие учёные [1-15].

Выделение нерешённой проблемы. Несмотря на достаточно пристальное внимание к проблемам пространственного распределения ресурсов в системе управления экономикой региона и наличия многих исследований по данной тематике, имеются нерешённые задачи как теоретической, так и методологической направленности. Во-первых, не в достаточной мере учитывается специфика управления экономикой региона с особым статусом. Во-вторых, не в полном объёме проработаны методология и концептуальные основы управления экономикой региона с особым статусом на основе пространственного распределения ресурсов. И наконец, в-третьих, применяемые методики, а также инструментарий ресурсно-распределительного подхода без подходящей адаптации и научной аргументации нельзя использовать при управлении экономикой региона с особым статусом.

Цель исследования состоит в развитии теоретико-методологических основ управления экономикой региона с особым статусом на основе пространственного распределения ресурсов. При этом, **объектом исследования** является экономика региона с особым статусом, а **предмет исследования** – теоретические, методические и практические проблемы управления экономикой региона с особым статусом на основе пространственного распределения ресурсов.

Результаты исследования. Для начала определимся, прежде всего, с терминологией.

В нашем понимании *регион с особым статусом* – это географически очерченная социально-экономическая система со сложившимся хозяйственным комплексом, которая играет роль подсистемы относительно социально-экономической системы более высокого уровня и с более широкими географическими границами. Наличие особого статуса предполагает автономию регионального уровня либо в составе определённой страны [16], либо автономию самопровозглашённого государства [17]. В последнем случае такое территориальное образование лишь формально является частью признанного государства. Фактически же такой регион вышел за рамки его правового поля и не подчиняется его органам власти. Важно, что данное территориальное образование располагает необходимыми возможностями для самостоятельного социально-экономического развития, что формирует потребность в модернизации имеющихся и создании новых институтов, а также актуализирует разработку новых подходов к управлению экономикой региона с особым статусом [17].

Например, регионами (территориями) с особым статусом в составе Российской Федерации являются Республика Татарстан, Чеченская Республика и другие республики, автономные округа и области, национальные районы и сельские поселения с «титульной нацией» [16]. Регионы с особым статусом – это Гонконг в составе Китайской Народной Республики, Иракский Курдистан в составе Ирака и так далее.

Примерами регионов с особым статусом, провозгласившими свою независимую государственность [17], являются Донецкая Народная Республика, Луганская Народная Республика, Приднестровская Молдавская Республика, Тайвань, Турецкий Кипр и другие.

Под *управлением экономикой* региона с особым статусом понимается разработка приоритетных направлений воздействия на экономику и социальную сферу территориального образования с целью его социально-экономического развития, которое подразумевает совершенствование производственных процессов, переход к новым технологическим укладам, улучшение инфраструктуры жизнеобеспечения населения, рост конкурентоспособности субъектов хозяйствования, эффективное использование человеческого капитала и ресурсов данной территории.

Термин «ресурс» вошёл в обиход от французского слова «ressource», что в переводе означает «вспомогательное средство». Будем трактовать *ресурс* как необходимую, количественно измеримую составляющую определённого вида деятельности человека, которая путём преобразований позволяет выполнить поставленную задачу. Таким образом, если речь идёт о хозяйственной деятельности, то употребляется термин «экономические ресурсы».

Количество экономических ресурсов региона ограничено. К ним традиционно относят природные, трудовые, материальные, финансовые и информационные ресурсы, а также предпринимательские способности экономически активного населения территориального образования.

Природные ресурсы – это всё, что даёт природа. Данные ресурсы не создавались человеком, однако используются им при производстве товаров и услуг.

Трудовые ресурсы – это трудоспособная часть населения, характеристиками которой являются развитые в достаточной мере физическая сила и интеллект, полученный в ходе общеобразовательного цикла и профессионального обучения, а также практический опыт, необходимый в трудовой деятельности.

К *материальным ресурсам* относятся предметы труда (сырьё, топливо, материалы, энергия, комплектующие изделия), на которые оказывается воздействие другими материальными ресурсами – средствами труда (машинами, оборудованием, приборами). Материальные ресурсы, накапливаемые хозяйствующими субъектами в необходимых количествах для непрерывной производственной деятельности, называются *материальными* или *материально-производственными запасами*.

Доходы, образующиеся накопления, вложенный капитал и иные поступления формируют общую массу денежных средств, принадлежащих региональным структурам власти, предприятиям и организациям, и носящих название *финансовых ресурсов*. Данные ресурсы – это активы, используемые хозяйствующими субъектами, для осуществления своей деятельности. Финансовые ресурсы, выделяемые из всей совокупности денежных средств на непредвиденные расходы, принято называть *финансовыми резервами*.

Практическая деятельность населения региона позволяет получать и накапливать сведения, хранимые на различных носителях. Упорядоченное множество сведений называют *информационными ресурсами*.

Совокупность умений некоторой части экономически активного населения по организации и осуществлению прибыльной хозяйственной деятельности называется *предпринимательскими способностями*. Данный ресурс завершает основной перечень экономических ресурсов.

Как показывает практика, регионы с особым статусом имеют экономику основных трёх типов:

- аграрная экономика;
- индустриальная экономика;
- инновационная экономика.

Допускаются также смешанные градации, а именно аграрная, аграрно-индустриальная, индустриально-аграрная, индустриальная, в основном инновационная, инновационная.

В первых четырёх типах экономики большая часть прибыли (не менее 70%) создаётся за счёт промышленного и сельскохозяйственного производства, а также концентрированностью (аккумуляцией) капитала. В основном инновационная и инновационная экономика формирует основную долю прибыли посредством

интеллекта работников, информационной сферы и предприимчивости экономически активного населения региона с особым статусом. В соответствие с предложенной классификацией, экономике каждого типа присущи ведущие факторы и наиболее значимые экономические ресурсы (табл. 1).

Таблица 1

Ресурсно-факторные характеристики экономик регионов с особым статусом

Тип экономики	Ведущие факторы	Наиболее значимые экономические ресурсы
Аграрный Аграрно-индустриальный Индустриально-аграрный Индустриальный	Промышленное производство Сельскохозяйственное производство Концентрированность капитала	Природные Материальные Финансовые Трудовые ресурсы (количественная составляющая)
В основном инновационный Инновационный	Интеллект работников Информационная сфера Предприимчивость экономически активного населения	Трудовые ресурсы (качественная составляющая) Информационные ресурсы Предпринимательские способности

В рамках понятийно-категориального аппарата региональной экономики предлагается под *пространственным распределением экономических ресурсов* понимать их расположение в границах географически очерченных территорий, входящих в регион с особым статусом, с учётом концентрации ресурсов, их системной взаимосвязанности и очерёдности размещения, что обеспечивает повышение эффективности функционирования системы управления экономикой региона.

Оптимальное пространственное распределение ресурсов требует совершенствования методик их размещения. Универсальных методик распределения любого ресурса не существует. Поэтому для каждого из экономических ресурсов необходимо разрабатывать индивидуальные методические подходы.

В пределах тематики данного исследования планируется усовершенствовать методы оптимального управления запасами региона с особым статусом в задачах пространственного распределения ресурсов. Данные методы применимы к оптимизации размещения природных, материальных и финансовых ресурсов.

Для того чтобы определить оптимальную величину запаса ресурса q^* составляется функционал общих затрат на хранение и поставку $L(q)$, подлежащий минимизации [18]:

$$L(q) = M\varphi(q, \xi, t, c_1, c_2, \lambda, \mu) \rightarrow \min .$$

Здесь M – символ математического ожидания, φ (ден. ед.) – общие затраты (случайная величина) на хранение и поставку ресурса, q (ед.) – искомый запас ресурса, ξ (ед.) – стохастический спрос на ресурс, t – время удовлетворения спроса на ресурс, c_1 (ден. ед.) – затраты на хранение одной единицы ресурса, c_2 (ден. ед.) – затраты на поставку дополнительной единицы ресурса, λ – интенсивность пуассоновского входящего потока (среднее число) заявок на ресурс за некоторый фиксированный промежуток времени, μ – среднее количество ресурса, поставляемого в единицу времени согласно экспоненциальному выходящему потоку.

Процесс поступления заявок на ресурс моделируется одноканальной системой

массового обслуживания, поэтому вероятность того, что спрос на ресурс ξ составит k (ед.), будет подчиняться распределению Пуассона и вычисляться по формуле:

$$P\{\xi = k\} = \frac{\lambda^k}{k!} \cdot e^{-\lambda}.$$

Заявки на ресурс должны быть удовлетворены вовремя. Время удовлетворения заявки также моделируется одноканальной системой массового обслуживания, но подчиняется экспоненциальному распределению. Вероятность того, что время удовлетворения спроса на ресурс t будет меньше некоторого заданного значения x , равняется:

$$P\{t < x\} = \begin{cases} 1 - e^{-\mu x}, & x \geq 0; \\ 0, & x < 0. \end{cases}$$

Согласно подходам к моделированию поступления заявок и удовлетворения спроса на ресурс, состояние системы управления запасами S_k ($k = \overline{1, N}$) означает, что поступила заявка на поставку k (ед.) ресурса. Следовательно, наличие запаса ресурса в объёме k (ед.) является наиболее целесообразным (рисунок 1).

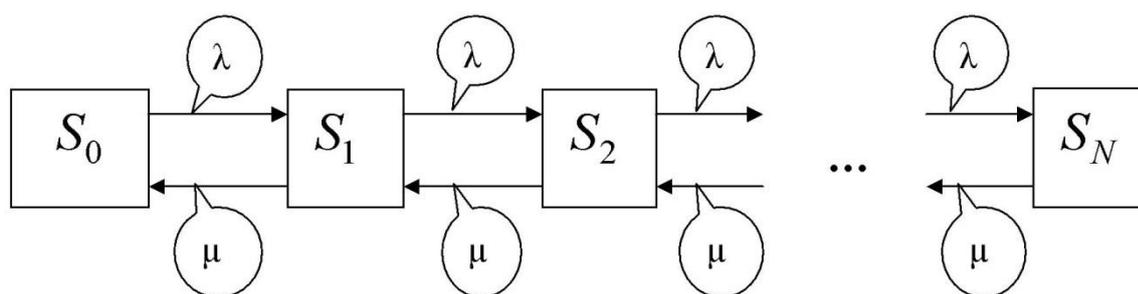


Рис. 1. Схема поступления заявок и удовлетворения спроса на ресурс

Выводы. В работе исследованы теоретико-методологические аспекты проблем управления экономикой региона с особым статусом на основе пространственного распределения ресурсов. Получил дальнейшее развитие понятийно-категориальный аппарат региональной экономики, в частности дефиниция пространственного распределения экономических ресурсов. Предложены ресурсно-факторные характеристики экономик регионов с особым статусом. В концептуальном виде сформулирована задача совершенствования методов оптимального управления запасами региона с особым статусом при пространственном распределении экономических ресурсов, что является заделом для дальнейших исследований в данной области научного познания.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Айдаев Г.А. Неравномерность экономического пространства региона с позиции конкурентоспособности трудовых ресурсов [Текст] / Г.А. Айдаев, А.М. Балханов // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2016. – Т. 197. – С. 320-331.

2. Балханов А.М. Неравномерность развития экономического пространства Республики Бурятия [Текст] / А.М. Балханов // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2015. – Т. 193. – С. 343-348.
3. Балханов А.М. Повышение конкурентоспособности региона на основе эффективного распределения трудовых ресурсов [Текст] / А.М. Балханов // Вестник Бурятского государственного университета. – 2015. – Вып. 2а. – С. 105-111.
4. Былков В.Г. Управление регионом на основе пространственного распределения трудовых ресурсов [Текст] / В.Г. Былков, А.М. Балханов // Вестник Забайкальского государственного университета. – 2016. – Т. 22. – № 3. – С. 85-92.
5. Дашицыренов Ч.Д. Пространственное социально-экономическое развитие на основе формирования региональных экономических кластеров [Текст] / Ч.Д. Дашицыренов // Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент. – 2013. – № 2. – С. 71-78.
6. Дашицыренов Ч.Д. Региональные экономические кластеры как организационно-экономические ресурсы развития региона [Текст] / Ч.Д. Дашицыренов // Российское предпринимательство. – 2013. – № 22 (244). – С. 138-142.
7. Иванов Т.Н. Моделирование потенциальных «полюсов роста» экономики региона [Текст] / Т.Н. Иванов // Российское предпринимательство. – 2014. – Том 15. – № 9. – С. 82-88.
8. Маньковский В.А. Агропромышленный комплекс и пространственное распределение экономических ресурсов [Текст] / В.А. Маньковский // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. – 2014. – № 1. – С. 86-91.
9. Минакир П.А. Пространственная неоднородность России и задачи региональной политики [Текст] / П.А. Минакир // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2011. – № 10 (10). – С. 150-153.
10. Моттаева А.Б. Методология пространственного распределения предпринимательских структур региона на основе развития транспортной инфраструктуры [Текст]: монография / А.Б. Моттаева. – Санкт-Петербург: Центр научно-информационных технологий «Астерион», 2013. – 301 с.
11. Моттаева А.Б. Принципы размещения предпринимательских структур в системе региональной экономики [Текст] / А.Б. Моттаева // Мир экономики и права. – 2011. – № 8. – С. 19-25.
12. Суспицын С.А. Измерения в пространстве региональных индикаторов: методология, методики, результаты [Текст] / С.А. Суспицын // Регион: экономика и социология. – 2014. – № 3. – С. 3-30.
13. Трофимова О.М. Исследование потенциала формирования полюсов роста в старопромышленном регионе: методический подход [Текст] / О.М. Трофимова, А.В. Ручкин // Государственный советник. – 2015. – № 4 (12). – С. 26-33.
14. Трофимова О.М. Теоретические аспекты формирования инновационных кластеров в старопромышленных регионах [Текст] / О.М. Трофимова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2011. – № 8 (225). – С. 19-24.
15. Чулкова Е.А. Сельские трудовые ресурсы региона: состояние, тенденции развития и пространственное распределение [Текст] / Е.А. Чулкова, Т.Д. Дегтярёва, Л.И. Рахматуллина // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2015. – № 5. – С. 244-247.
16. Максимова, И.И. Особые территории как предмет исследования и регулирования / И.И. Максимова [Текст] // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. – 2010. – Т. 3. – № 3. – С. 71-98.
17. Полшков Ю.Н. Об уточнении некоторых понятий в исследованиях по управлению инвестиционно-инновационным развитием региона с особым статусом [Текст] / Ю.Н. Полшков // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2016. – № 4. – С. 197-204.
18. Пелашенко А.В. Некоторые аспекты управления запасами при стохастическом спросе [Текст] / А.В. Пелашенко // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2016. – № 3. – С. 106-111.

Поступила в редакцию 01.09.2017 г.

PROBLEMS OF MANAGING THE ECONOMY OF A REGION WITH A SPECIAL STATUS ON THE BASIS OF SPATIAL DISTRIBUTION OF RESOURCES: THEORY AND METHODOLOGY

Yu. N. Polshkov, A. V. Pelashenko

The work is devoted to the study of theoretical and methodological aspects of the problems of managing the economy of a region with a special status, based on the spatial distribution of resources. A classification of the economies of regions with a special status based on the resource-factor approach is proposed. The terminology of the spatial distribution of economic resources has been further developed within the concept-categorical apparatus of the regional economy. In the form of a concept, the problem of improving the methods of optimal management of the region's reserves with a special status is formulated with the spatial distribution of economic resources.

Keywords: region; management of the economy; resources; spatial distribution; special status.

Полшков Юлиан Николаевич

доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой математики и математических методов в экономике

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

yul-pol@yandex.ru

+38-050-900-33-88

Пелашенко Алла Владимировна

старший преподаватель

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

allapelashenko@mail.ru

+38-050-649-51-57.

Polshkov Yulian

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

Donetsk National University, city Donetsk

yul-pol@yandex.ru

+38-050-900-33-88

Pelashenko Alla

Senior Lecturer

Donetsk National University, city Donetsk

allapelashenko@mail.ru

+38-050-649-51-57

УДК 331.104

ДОСТОЙНЫЙ ТРУД : КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ И МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ

© 2017. *Н. В. Романова*

Рассматриваются концептуальные подходы к определению достойного труда в условиях глобальных вызовов. Акцентируется внимание на важности воплощения ее принципов в современных нестабильных социально-экономических условиях. Определяется истинная роль концепции достойного труда для достижения потребностей человеческого развития, механизм ее внедрения.

Ключевые слова: достойная работа; современный кризис; развитие; социально-трудовая сфера; механизм; социально-экономические приоритеты.

Постановка проблемы. Известное выражение гласит, что «если труд, то труд такой, чтобы и польза была, и честь», что подтверждается самой жизнью. Действительно, проблемы достойного существования человека труда является одной из ведущих направлений работ экономической, философской, социологической мысли, пронизывают их «красной нитью». Важная роль достойного труда в достижение благополучия страны исходит из следующего:

а) достойный труд - это синтез условий и возможностей использования трудового потенциала, их итоговая величина. Достойный труд определяет условия трудовой деятельности и возможности их достойного обеспечения в широком смысле;

б) достойный труд является важной составляющей качества и уровня жизни, основой становления социального государства, современных стратегий регионального и национального масштаба;

в) достойный труд выступает ориентиром при проведении социального диалога по поводу обеспечения соответствующих условий трудовой деятельности, поскольку через эти условия реализуются;

г) достойный труд рассматривается как одна из первооснов обеспечения устойчивого социально-экономического развития, потенциал достойного труда может стимулировать развитие конкурентных преимуществ;

д) усложнение трудовых функций, автоматизация и компьютеризация предприятий выдвинули повышенные требования к работникам, удовлетворить которые возможно через внедрение принципов достойного труда для адаптации, реализации талантов, социальной функции человека, обеспечение интеллектуальной, инновационной, креативной направленности труда;

е) следует подчеркнуть, что достойный труд объединяет комплексный подход к осмыслению мотивов и ценностей человека труда.

Проведение научных и практических исследований в сфере достойного труда в нашем государстве отвечает целям социально-экономического развития, является базой реализации стратегии государственной региональной политики. Концепция достойного труда актуальна всегда, однако приобретает особую значимость в условиях множества экономических, политических, военных проблем, которые вынуждена решать наша страна. Приоритеты достойного труда смещаются в сторону материальных факторов, так как в сложных условиях люди, чьи дома разрушены и разорены, держатся за свое рабочее место, которое обеспечивает пусть минимальный, но стабильный уровень жизни. Особое место занимают проблемы вынужденных переселенцев, стремящихся

получить любую работу, даже малоквалифицированную, такую, которая не соответствует их профессиональному профилю, становятся так называемой «дешевой рабочей силой». Концепция достойного труда направлена на смягчение негативного влияния экономического и социогуманитарного кризиса на уровень жизни населения, является инструментом эффективной государственной политики влияния на эти процессы как в настоящей ситуации, так и в будущем. В связи с последними событиями, опыт стран, переживших военную агрессию, изложенный в программах развития ООН по преодолению негативных последствий социально-экономического кризиса, приобрел актуальность и для нашей страны. На сайте ПРООН представлено множество примеров из собственной практики специалистов стран с похожими проблемами, которые поделились стратегиями эффективной работы в рамках концепции достойного труда с перемещенными лицами, населением в областях, расположенных в зоне проведения антитеррористической операции или близко к ней. В своих советах они отметили, что первоочередной задачей является определение и привлечение лидеров общин переселенцев, нуждающихся в помощи в первую очередь, к стимулированию совместной работы, необходимость повышения ответственности и структурирования жизни общины. Пострадавшее население должно быть субъектами процесса, а не объектами «помощи», оно должно быть активно вовлечены в процесс взаимодействия [3]. Кроме того, первоочередную необходимость приобретает планирование, управление и предоставление социальных услуг, в частности по оценке потребностей общества в социальных услугах, социальному заказу, контролю качества, стандартов, осведомленности общественности, расчету стоимости социальных услуг, управлению деятельностью территориальных центров и тому подобное.

Анализ последних исследований и публикаций. Термин «достойный труд» вошел в научный оборот в результате реализации глобальных целей Международной организации труда, хотя проблемы, связанные с содержанием этого понятия, обсуждались на протяжении столетий. Так, ценными в аспекте развития исследований достойного труда выступают работы классиков экономической мысли - М. Вебера, Р. Арона, Дж.К. Гэлбрейта, Э. Дюркгейма, Э. Мэйо, А. Маслоу, Ф. Герцберга, М. Ганта, Ф. и Л. Гилберт, А. Файоля, Д. Макгрегора, Г. Беккера. На сегодня понятие достойного труда не утвердилось окончательно и находится в развитии. Зарубежные ученые Р. Анкер, Ф. Эггер, Ф. Мехран и Дж. Риттер, Д. Бесконд, А. Шатейнье, Ф. Мехран и др. непосредственно исследовали содержание данного понятия и имеют определенные наработки в данной сфере. Развитие отдельных концепций интерпретации понятия «достойный труд» наблюдается в разработках российских ученых Б. Генкина, А.П. Егоршина, А.Л. Жуковой, Р.П. Колосовой, К. Меликьяна, А.А. Платонова, А.И. Рофе, Б. Сухаревского и др. Так, например, известный ученый по вопросам экономики персонала Р.П. Колосова исследуя проблемы современных трудовых отношений определяет достойный труд как таковой, который «с уважением воспринимается обществом, удовлетворяет индивида по своим моральным, материальным, качественным, количественным и содержательным характеристикам, не наносит ущерба здоровью и способствует развитию способностей человека» [4, с .45]. Достаточно активная научная деятельность по изучению концептуальных основ достойного труда проводится специалистами Академии труда и социально-трудовых отношений под руководством д.э.н., профессора Костина Л.А., в работах которых освещаются проблемы достойного труда и определяются перспективные направления проведения научных исследований в этой сфере, а именно: разработка национальных приоритетов социально-трудовой политики с учетом требований достойного труда,

экономическое значение достойного труда и т.д. Представителями научной школы трудовиков выделены основные элементы системы законодательного регулирования достойного труда, которые сгруппированы по французской, германской, американской и современной российской моделями.

Значительный вклад в разработку теоретических и прикладных аспектов достойного труда внесла Международная организация труда, которая предлагает определять данное понятие как «эффективный труд в хороших и безопасных условиях, дающий работнику удовлетворение, возможность в полной мере проявить свои способности, навыки и мастерство, труд с достойной оплатой и справедливым распределением плодов прогресса, труд, когда права трудящихся защищены» [2]. Опыт работы Международной организации труда почти в 140 странах мира свидетельствует, что стратегическая направленность социально-экономической политики стран на расширение возможностей для достойного труда обеспечивает, как правило, устойчивое развитие общества: «странам, которые достигают экономического роста без соответствующего роста качества рабочих мест удается сохранить здоровые экономические показатели. Однако, экономический рост, который идет рука об руку с улучшением достойного труда, как правило, остается устойчивым» [1].

Определенной позиции относительно понятия и приоритетов достойного труда придерживается европейское сообщество. Так, полное одобрение и поддержка идеи достойного труда состоялась на 276 Встречи Совета ЕС (Брюссель, 30 ноября - 1 декабря 2006). Отметим, что ЕС определило ориентиром социально-трудовой и экономической политики не внедрение концепции достойного труда, предложенной Международной организацией труда, а достижение принципов так называемой «хорошей работы» в связи с растущей обеспокоенностью о «большем количестве и большом качестве рабочих мест». Европейское сообщество утвердило в 2007 году новую концепцию «Качество труда и занятости в Европе», которая является олицетворением идей, заложенных в Программе достойного труда МОТ, на более высоком уровне учитывая специфику Европейской социальной модели.

Непосредственно в трудовом праве категория достойного труда не нашла своего отражения, хотя следует подтвердить, что сегодня в нашей стране особое внимание уделяется вопросам развития национального рынка труда и выработке эффективной, дееспособной политики занятости, направленной на повышение экономической активности населения, рост числа новых рабочих мест и расширение возможностей для реализации прав человека на достойный труд.

Цель работы - теоретическая обработка концептуальных основ достойного труда, переосмысление природы этого понятия и определения компонентной структуры, принципиальных положений механизма ее реализации в стране.

Для реализации цели были поставлены и решены следующие задачи: обоснована необходимость в теоретической и практической разработке проблем обеспечения принципов достойного труда в стране; исследованы концептуальные основы категории "достойный труд", ее стратегическая направленность, уточнена сущность понятия и индикаторы, установлены ее особенности; определен механизм реализации концепции достойного труда; обоснованы направления политики реализации достойного труда в условиях нестабильной ситуации в стране, приобретающие первостепенное значение.

Результаты исследования. Итак, вышесказанное приводит к выводу, что среди интеллектуалов, как и среди политиков и представителей бизнеса нет единого и объективного, современного понимания сущности, природы достойного труда, значения этого феномена для предприятий и общества в целом. Перманентно

возникают вопросы: «Что понимается под достойным трудом?», «Какой предмет достойного труда, какова его цель и стратегическая направленность?», «Какое место достойного труда в системе сходных экономических понятий?», «Не являются ли ориентиры достойного труда будущими векторами социально-экономической политики?», «Как обеспечить устойчивое экономическое и социальное развитие страны, прежде всего, за счет внедрения принципов достойного труда?».

С учетом изложенного выше материала можно ответить на большинство этих вопросов, прежде всего, сформулировать основное содержание понятия достойного труда. Достойный труд (по сущностному определению) - это возможность всесторонней реализации прав человека на труд в условиях высокой эффективности на принципах равенства, безопасности, социального партнерства и интеграции, развития и человеческого достоинства; трудовая деятельность, отвечающая общественно необходимым требованиям и интересам сторон социально-трудовых отношений, способствующая устойчивому человеческому развитию. Удовлетворение потребностей работника в труде, достижение экономических целей предприятий, определенных государством приоритетов человеческого развития реализуются через обеспечение условий достойного труда. Концепция достойного труда ориентирована на широкие слои населения, прежде всего, на наименее защищенные в аспекте реализации трудового потенциала. Ее основные концептуальные положения концентрированно представлены на рис. 1.

Сущность категории «достойный труд» напрямую зависит от ориентации научных исследований, в контексте которых она рассматривается. В экономически ориентированных исследованиях достойный труд рассматривается как сугубо микроэкономическая категория, условие наращивания экономического потенциала. С социально-ментальной точки зрения достойный труд выступает в контексте духовного развития общества, определяет уровень занятости населения, возможности устойчивого развития будущих поколений. Ценностный подход интерпретации достойного труда де-факто выходит за пределы рабочего места и охватывает всю совокупность морально-эстетических, культурно-исторических основ деятельности институтов экономики и общества. Инновационность категории предусматривает ее влияние как стимулирующего фактора творческого трудового поведения, инновационного развития бизнес-структур и научно-технического прорыва страны в целом.

Воплощение принципов достойного труда требует адекватной реализации системы управления этим процессом. Система управления достойным трудом определяется совокупностью элементов, которые являются взаимосвязанными, взаимозависимыми, взаимосогласованными, взаимообусловленными и позволяют достичь целей развития тысячелетия.

Функционирование данной системы обеспечивается взаимодействием элементов механизма реализации концепции достойного труда. Механизм реализации концепции достойного труда - это совокупность рычагов управленческого воздействия, направленных на обеспечение продуктивной занятости, улучшение условий использования трудового потенциала через согласование интересов работника, работодателя и государства. Именно такая интерпретация его содержания определяет комплекс и последовательность действий, реализация которых обеспечивает достижение амбициозной цели воплощения европейских стандартов жизни, устойчивого прогресса человечества на многие поколения вперед.



Рис. 1. Схема основных характеристик концепции достойного труда

Следует обратить внимание читателя на то, что механизм реализации концепции достойного труда содержит цель, задачи, принципы и критерии оценки эффективности его реализации. Основным принципом является многоуровневость, то есть механизм осуществляется на макро-, мезо- и микроуровне, причем субъекты, набор управленческих решений, средства и инструменты на каждом уровне должны отличаться. Государство заинтересовано в:

- 1) определении минимальных социальных гарантий в труде;
- 2) обосновании тарифно-квалификационных групп и систем оплаты труда для учета качества труда;
- 3) установлении порядка индексации заработной платы;
- 4) разработке и принятии юридических норм регулирования общественных отношений, складывающихся в процессе деятельности людей;
- 5) сбалансировании интересов субъектов социально-трудовых отношений;
- 6) соблюдении приоритетности целей достойного труда;
- 7) инвестировании реализации принципов достойного труда, инновационного развития экономики;
- 8) усилении социокультурных, нравственных установок социальной деятельности субъектов предпринимательства, утверждении социально ответственного поведения, развитии «социального предприятия», корпоративного гражданства.

Зона ответственности работодателя в сфере достойного труда учитывает:

- 1) соблюдение законодательных правовых актов;
- 2) рост благополучия предприятия, наращивание доходов, долгосрочную прибыльность;
- 3) повышение конкурентоспособности продукции и в целом бизнес-структуры в экономической среде.

Для работника достойный труд означает, прежде всего, высокие доходы, которые определяют уровень и качество его жизни, мотивационную базу развития интеллектуального потенциала, безопасное и защищенное рабочее место, социальную справедливость и ответственность со стороны предприятия, комфортность рабочего места, атмосферы в коллективе в целом. Механизм реализации концепции достойного труда построен на сочетании государственного и договорного регулирования с предоставлением преимущества договорному: государственные стандарты устанавливают минимальные гарантии, ориентацию на высокие стандарты достойного труда должны обеспечивать договорные нормы, профсоюзное влияние на трудовые процессы. В основу механизма заложен принцип соответствия достоинства труда качеству рабочей силы: при улучшении условий реализации трудового потенциала должна быть учтена степень реализации требований работодателей к качественным характеристикам персонала и одновременно созданы стимулирующие условия для совершенствования и повышения эффективности использования в труде профессиональных знаний и умений. На производственном уровне внедрение концепции достойного труда должно сопровождаться разработкой и реализацией соответствующих программ, содержащих четкий алгоритм внедрения. К инструментам внедрения принципов достойного труда относятся организационное, финансовое, кадровое, информационное обеспечение. Критерием результативности механизма управления достойным трудом должны стать индикаторы достойного труда, которые необходимо оценивать при проведении расширенного мониторинга.

Еще раз подчеркнем, что в условиях нестабильности ситуации в стране концепция достойного труда играет новую роль. Речь идет о приобретении первостепенного значения среди направлений политики реализации достойного труда повышения материальной обеспеченности, ликвидации последствий военных действий и преодоления вызванных ими кризисных явлений. Реализация этих направлений требует:

обеспечения законодательно признанных прав человека в труде, усиления государственного контроля над соблюдением трудового законодательства;

повышения эффективности деятельности органов государственного и регионального управления по формированию и реализации активной социально-трудовой политики, направленной на обеспечение достойных условий существования, экономической активности, возможностей трудоустройства;

совершенствования норм законодательства в соответствии с реальными требованиями настоящего;

разработки целевых государственных программ поддержки конкретных регионов с региональными программами, обеспечения сбалансированности и координации их положений на этапах формирования и осуществления;

оценки факторов социально-экономического, политического рисков и их интегрального действия и выявления на этом основании зон повышенного риска;

создания правовых, экономических и управленческих механизмов реализации конституционных прав граждан на достойный уровень оплаты труда, здравоохранение, медицинскую, социальную и психологическую помощь;

стимулирования развития и обеспечения всесторонней защиты образовательного и культурного потенциала страны, утверждения гуманизма и других общечеловеческих ценностей, высокой культуры отношений между людьми, взаимопомощи, сотрудничества;

направления инвестиций на преодоление негативных социально-экономических последствий кризиса;

решения проблемы занятости трудоспособного населения;

ликвидации и недопущения задолженности по социальным платежам и заработной платы на предприятиях и т.д.

Обеспечение устойчивого развития должно «подпитываться» не лозунгами, а созданием благоприятных условий для того, чтобы концепция достойного труда прижилась на нашей земле.

Выводы. В завершение отметим, что в настоящее время важное значение приобретает рассмотрение достойного труда в контексте реализации его положений для противодействия уязвимости и формирования жизнестойкости населения. Большинство потрясений и спадов можно преодолеть с помощью правильной, взвешенной политики путем выявления уязвимых групп и проведения работы с ними, уменьшения негативных последствий финансовых и стихийных потрясений как необходимых факторов устойчивого человеческого развития нынешних и будущих поколений. Вектор исследований достойного труда должен быть направлен на переход к личности как основной ценности государства, содействие сохранению демографического и интеллектуального потенциалов, решение острых проблем. Считаем, что разработка программ по охвату населения достойной работой и практических рычагов их реализации в условиях социально-экономической нестабильности чуть ли не самая важная современная задача национального правительства и отечественных интеллектуалов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Доклад Международной организации труда «Мир труда в 2014 году: разработка задач» [Электронный ресурс]. URL: http://www.ilo.org/global/research/global-reports/world-of-work/2014/WCMS_243961/lang--en/index.htm. / (дата обращения: 19.08.2017).

2. Доклад МОТ. Укрепление потенциальных возможностей МОТ по оказанию содействия государствам-членам в достижении целей Организации в контексте глобализации 2007 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ilo.org/public/russian/standards/relm/ilc/ilc96/-pdf/rep-v.pdf> (дата обращения: 10.07.2017).

3. Работа ПРООН [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ua.undp.org/content/ukraine-uk/home/presscenter/articles/2014/09/19/-/> (дата обращения: 15.05.2017).

4. Современный рынок труда и трудовые отношения: актуальные проблемы и эмпирические исследования. Сборник трудов / Под ред. Р.П. Колосовой, А.Н. Мироненко. – М.: ТЕИС, 2008. – 102 с.

Поступила в редакцию 09.09.2017 г.

DECENT WORK: A CONCEPTUAL FRAMEWORK AND IMPLEMENTATION MECHANISM

N. V. Romanova

Examines conceptual approaches to the definition of decent work in the context of global challenges. Focuses on the importance of embodiment of its principles in a changing socio-economic conditions. Determined the true role of the concept of decent work to achieve the needs of human development, the mechanism of its implementation.

Key words: decent work, the modern crisis, development, social-labor sphere, mechanism, socio-economic priorities.

Романова Наталья Витальевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры национальной и региональной экономики

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

rnv.romanowa@yandex.ru

+38-066-975-08-05

Romanova Natalya

Candidate of Economics

Donetsk National University, city Donetsk

rnv.romanowa@yandex.ru

+38-066-975-08-05

УДК 339.137.22

ОЦЕНКА ИНТЕНСИВНОСТИ ОТРАСЛЕВОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ВАРИАЦИИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

© 2017. Е. Н. Смирнов

В статье раскрыто содержание методического подхода к измерению интенсивности отраслевой конкуренции на основе анализа вариации показателей конкурентоспособности предприятий в статике и динамике, который позволяет получить наиболее полную оценку степени конкурентного противостояния в отрасли.

Ключевые слова: конкуренция, интенсивность, конкурентоспособность, вариация, доля рынка, потенциал, конкурентная стратегия, предприятие.

Постановка проблемы. Несмотря на разнообразие взглядов на проблему оценки интенсивности отраслевой конкуренции в научных кругах не прекращаются попытки усовершенствовать существующий методический инструментарий решения данной научной проблемы. Нет единого мнения и в вопросе выбора показателей, которые могут быть использованы в качестве измерителей рыночного потенциала и конкурентоспособности конкурентов в отрасли.

Актуальность исследования. Исследование интенсивности конкуренции является важным этапом обоснования конкурентной стратегии предприятия, результаты которого являются информационной основой для принятия решения о целесообразности его конкурентных усилий, выявления направлений дальнейшего развития и необходимости их корректировки. Без анализа конкуренции предприятие не в состоянии эффективно противостоять давлению конкурентов, неспособно достигать целей своего функционирования, а, следовательно, и обеспечивать потенциал для развития в будущем. Поэтому вопросы дальнейшего развития теоретико-методического обеспечения оценки интенсивности отраслевой конкуренции являются весьма актуальными.

Анализ последних исследований и публикаций. Практика оценки интенсивности конкуренции на сегодняшний день накопила достаточно большой опыт по решению этой сложной задачи. В экономической литературе широко рассмотрены методы оценки, основанные на исследовании статического распределения долей рынка конкурентов (индекс концентрации для четырех и восьми первых предприятий отрасли, индекс Херфиндаля-Хиршмана, индекс Холла-Тайдмана, соотношение доли рынка лидера и суммы долей второго и третьего производителей на рынке, коэффициент вариации долей рынка и т.д.) [2-5, 8], а также их модификации, учитывающие динамику рыночных долей конкурентов, которые позволяют отследить изменения, произошедшие в отраслевой конкуренции в течение определенного периода [2, 6, 8].

Выделение нерешённой проблемы. Потенциал конкуренции в отрасли напрямую зависит от конкурентоспособности, действующих в ней предприятий. Наименьшая конкурентная активность имеет место в отраслях, представленных разными по производственным возможностям и потенциалу конкурентоспособности производителями, которые четко распределены на лидеров, преследователей и аутсайдеров, а, следовательно, используют различные стратегии конкурентной борьбы.

В этом случае ситуацию в отрасли можно охарактеризовать как стабильную, в которой любые существенные перестановки или прорывы конкурентов отсутствуют, а конкуренцию можно назвать позиционной. Обострение напряженности в конкурентной среде наблюдается при отсутствии четко определенных лидеров и примерном равенстве конкурентных возможностей предприятий, которые в данном случае используют схожие конкурентные стратегии, что повышает потенциал конкуренции в отрасли.

Отсюда интенсивность конкуренции в отрасли можно измерить, оценив меру схожести конкурентов по производственным возможностям и потенциалу конкурентоспособности. В научной литературе данная задача решается посредством анализа вариации долей действующих в отрасли предприятий. Считается, что интенсивность конкуренции напрямую зависит от равномерности распределения рыночных долей между производителями. Максимальная конкуренция достигается в ситуации приблизительного равенства рыночных долей действующих в отрасли конкурентов (коэффициент вариации стремится к нулю), тогда как высокая вариация значений рыночных долей минимизирует конкуренцию, поскольку существующие пропорции рыночной силы конкурентов достигают критической границы (как правило, 2:1 и более), за которой любые попытки изменить существующую расстановку сил прекращаются. Математически интенсивность конкурентной борьбы в отрасли может быть представлена следующей формулой [5]:

$$U_{д} = 1 - \frac{\sigma(q)}{q_{сеп}}, i = 1, 2, \dots, n, \quad (1)$$

$$U_{д} = 1 - \frac{\sqrt{(1/n) \sum (q_i - q_{сеп})^2}}{q_{сеп}}, i = 1, 2, \dots, n, \quad (2)$$

где $U_{д}$ – интенсивность конкуренции в отрасли, измеренная с помощью анализа статической вариации рыночных долей конкурентов;

$\frac{\sigma(q)}{q_{сеп}}$ – коэффициент вариации долей рынка, действующих в отрасли предприятий (q_i);

$\sigma(q)$ – среднее квадратичное отклонение q_i ;

$q_{сеп}$ – среднее значение q_i ;

n – количество действующих в отрасли предприятий.

Однако, по мнению автора, подобная методика имеет серьезное ограничение, связанное с показателем рыночной доли, который в данном случае используется как измеритель конкурентоспособности предприятий.

Использование доли рынка как измерителя конкурентоспособности вполне оправданно, ведь она позволяет сопоставить эффективность хозяйствования предприятий, деятельность которых несопоставима по другим экономико-статистическим характеристикам. В данном случае действует следующая логика – доля на рынке и темп ее роста свидетельствует о наличии спроса на продукцию предприятия. Поскольку в условиях конкурентного рынка неконкурентоспособная продукция, неудовлетворяющая запросам покупателей не будет пользоваться спросом

и продаваться, распределение долей рынка производителей будет отражать существующую расстановку сил на рынке. Следовательно, высокая доля рынка либо ее рост свидетельствуют о конкурентоспособности предприятия на рынке, тогда как снижение доли рынка, наоборот, говорит о его неспособности конкурировать.

Однако анализ доли рынка не позволяет получить всеобъемлющую информацию об исследуемом объекте. Во-первых, доля рынка дает лишь частичное представление о рыночной позиции предприятия. Критика доли рынка как измерителя рыночной силы конкурентов, связана с тем, что она никак не позволяет учесть прибыльность предприятия. Как показывает практика высокая доля рынка не всегда коррелирует с высокой прибыльностью. Здесь можно привести высказывание Питера Друкера, по мнению которого предприятия с большой долей рынка в некоторых случаях, могут существенно уступать конкурентам по прибыльности, поскольку вынуждены постоянно платить за поддержку собственного лидирующего положения [1, с. 67]. Поэтому, для получения более полной картины отраслевой конкуренции, рекомендуется учитывать и другие показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Во-вторых, доля рынка есть результат предыдущей конкурентной борьбы, а, следовательно, отражает соотношение сил, которое существовало в прошлом периоде, тогда как нас интересует именно потенциал рыночной конкуренции, а не итог прошлых инвестиций и результатов конкуренции.

В данной публикации предлагается вариант решения указанных проблем, в котором интенсивность отраслевой конкуренции предлагается измерять на основе анализа вариации интегральных показателей конкурентоспособности предприятий в статике и динамике.

Цель исследования заключается в обосновании научно-методического подхода к оценке интенсивности отраслевой конкуренции на основе анализа вариации интегральных показателей конкурентоспособности предприятий.

Результаты исследования. Использование конкурентоспособности в качестве базового измерителя для анализа интенсивности отраслевой конкуренции имеет ряд преимуществ.

Во-первых, конкурентоспособность характеризует интегральное проявление всех составляющих экономики предприятия в целом и не может рассматриваться в условиях недостаточного уровня обобщения. Причем учитывая многогранный характер современной конкуренции, оценка конкурентоспособности, зачастую, сводится к решению многокритериальной статистической задачи, где в качестве критерия используется комплекс экономико-статистических показателей, которые определяются с помощью метрической шкалы и характеризуют различные аспекты конкурентных отношений предприятия с соперниками. Следовательно, использование конкурентоспособности в качестве базового измерителя интенсивности конкурентного противостояния в отрасли позволяет дать более полную картину расстановки сил, оценить возможные перестановки, измерить градус напряжения.

Во-вторых, конкурентоспособность служит измерителем потенциальных возможностей предприятия в конкуренции, независимо от уровня их реализации в результатах конкурентной борьбы («конкурентоспособность» как «способность к конкуренции», где «способность» – это способность к осуществлению чего-нибудь, наличие условий, благоприятных для чего-либо, в нашем случае для осуществления хозяйственной деятельности в условиях конкурентного давления). Следовательно, структурирование отраслевых конкурентов по показателю конкурентоспособности

позволяет измерить именно потенциал рыночной конкуренции, что очень важно с точки зрения анализа и планирования стратегических управленческих решений.

Оценка интенсивности отраслевой конкуренции под влиянием характера распределения интегральных показателей конкурентоспособности между конкурентами также осуществляется с помощью коэффициента вариации. Как было отмечено ранее, чем ниже коэффициент вариации, тем выше потенциал конкуренции, поскольку конкуренты приблизительно равны по мощности, а и их стратегии с высокой вероятностью идентичны. Высокое значение коэффициента вариации, наоборот, является признаком того, что существующие различия между лидерами и конкурентами достигли критических пропорций, существенно снижая потенциал рыночной конкуренции.

Поскольку значение показателя вариации лежит в интервале от нуля до единицы, интенсивность конкуренции в отрасли можно измерить, оценив меру схожести интегральных показателей конкурентоспособности конкурирующих предприятий следующим коэффициентом:

$$US_{KC} = 1 - \frac{\sigma(I_{KC})}{\overline{I_{KC}}}, i = 1, 2, \dots, n, \quad (3)$$

$$US_{KC} = 1 - \frac{\sqrt{\left(\frac{1}{n}\right) \sum (I_{KC_i} - \overline{I_{KC}})^2}}{\overline{I_{KC}}}, i = 1, 2, \dots, n, \quad (4)$$

где US_{KC} – интенсивность конкуренции в отрасли, измеренная на основе оценки статической вариации показателей конкурентоспособности конкурентов;

I_{KC_i} – интегральный показатель конкурентоспособности i -го предприятия отрасли;

$\frac{\sigma(I_{KC})}{\overline{I_{KC}}}$ – коэффициент вариации I_{KC_i} ;

$\sigma(I_{KC})$ – среднеквадратичное отклонение I_{KC_i} ;

$\overline{I_{KC}}$ – среднее значение I_{KC_i} ;

n – количество действующих в отрасли предприятий.

Показатель интенсивности конкуренции изменяется в диапазоне $0 \leq US_{KC} \leq 1$. В условиях отсутствия конкуренции на рынке показатель интенсивности конкуренции будет равен 0. Такая ситуация указывает на полную монополизацию рынка. Повышение интенсивности конкуренции приведет к изменению коэффициента от 0 до 1 в направлении роста, причем значение показателя, которое равняется 1, будет означать, что на рынке господствует высокоинтенсивная конкуренция, близкая к совершенной.

Низкая степень вариации показателей конкурентоспособности предприятий не всегда отражает реальный уровень конкуренции в отрасли. Даже одинаковые по потенциалу и рыночным возможностям конкуренты могут проводить разные стратегии конкуренции – наступательные и оборонительные, позиционные и фланговые и т.д. Следовательно, для интенсивной конкуренции характерна еще одна важная переменная – смена положения на рынке.

В литературе существуют различные способы учета динамической составляющей конкуренции при оценке ее интенсивности. К примеру, используя базовые принципы концепции жизненного цикла отрасли ряд экономистов утверждает, что определяющим

для конкуренции фактором является темп роста рынка. Даже в условиях равномоности конкурентов интенсивность противостояния между ними будет невысокой, если отрасль находится на стадии роста спроса и продаж. В данном случае конкурентные действия соперников будут напоминать экстенсивное развитие за счет освоения не занятых конкурентами сегментов рынка. Наиболее интенсивная конкуренция имеет место тогда, когда отрасль находится на стадии спада своей кривой жизненного цикла, которая характеризуется снижением спроса и объемов продаж товаров. К подобным выводам можно прийти проанализировав показатель отраслевой рентабельности, высокие значения которого также указывают на превышение спроса над предложением, а, следовательно, и на бесконфликтное сосуществование конкурентов. Тем не менее, показатель рентабельности отрасли, так же как и темпы ее роста, дают лишь косвенную оценку интенсивности конкуренции.

Для учета динамической составляющей конкуренции предлагается использовать модификацию показателя распределения рыночных долей конкурентов в динамике, который рассмотрен в работе [8]. Предлагаемая модификация позволяет определить динамическую вариацию показателей конкурентоспособности конкурентов, низкое значение которой может, также, указывать на высокий градус конкурентной борьбы в отрасли. Выражена она может быть следующим коэффициентом:

$$UD_{KC} = \sqrt{\frac{\sum (I_{KCi}^1 - I_{KCi}^0)^2}{n}} \quad (5)$$

где UD_{KC} – интенсивность конкуренции в отрасли, измеренная на основе оценки динамической вариации показателей конкурентоспособности конкурентов;

I_{KCi}^0, I_{KCi}^1 – интегральный показатель конкурентоспособности i -го предприятия соответственно на начало и конец исследуемого периода.

Анализ динамической вариации показателей конкурентоспособности за анализируемый период дает представление об изменении характера конкурентных стратегий действующих в отрасли предприятий. Для повышения информативности полученные результаты оценки интенсивности отраслевой конкуренции в статике и динамике на основе инструментов матричного позиционирования представляются в виде специальной матрицы, которая показана на рис. 1.

Полученные результаты позволяют дать наиболее полную оценку степени интенсивности конкурентного противостояния в отрасли, что показано в табл. 1.

Итак, при наличии информации о действующих на рынке предприятиях по ключевым экономико-статистическим характеристикам важным методическим заданием оценки интенсивности конкуренции является вопрос расчета интегральных показателей конкурентоспособности.

Для решения этой задачи может быть использован любой из освещенных в научной литературе методов оценки конкурентоспособности, который учитывает ее свойства и имеет применимую метрику измерения в контексте рассмотренных коэффициентов интенсивности конкуренции в отрасли.

В работе предлагается использовать авторский метод, который детально рассмотрен в предыдущих работах автора [7]. Данный метод имеет ряд преимуществ.

Во-первых, строится на трехуровневой системе показателей: частные, подлежащие непосредственной статистической оценке, обобщающие и интегральный, имеющие латентный характер.

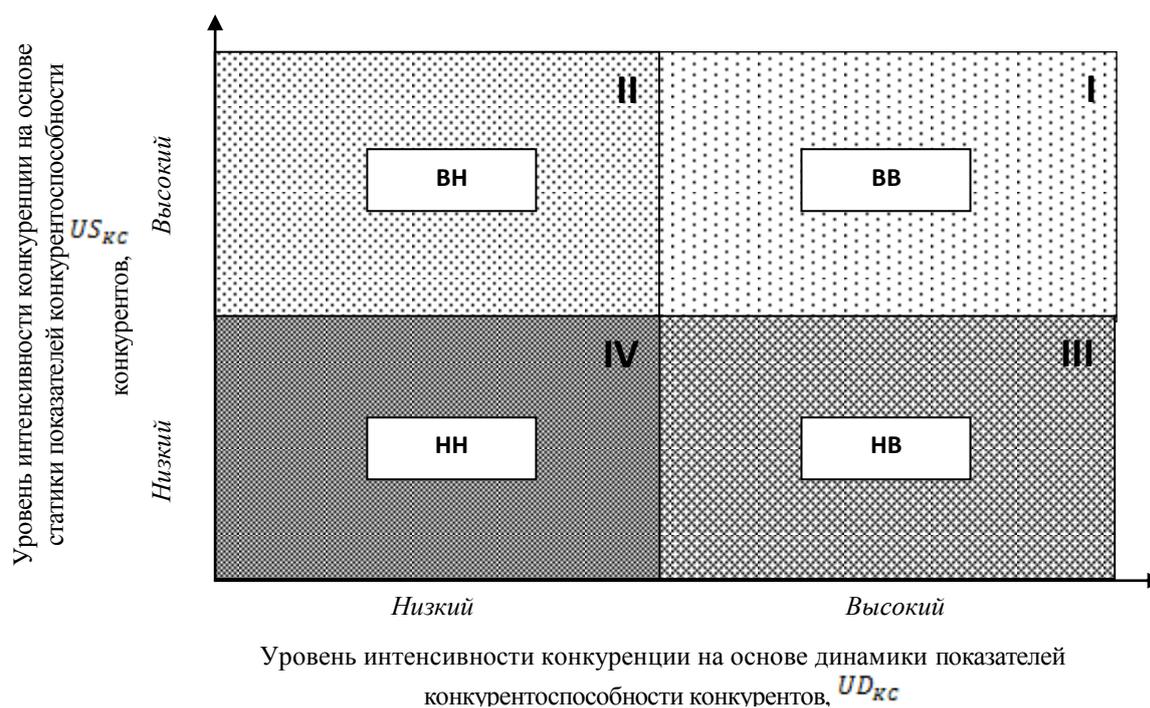


Рис. 1. Комплексная оценка интенсивности отраслевой конкуренции

Таблица 1

Комплексная характеристика интенсивности отраслевой конкуренции

Позиция в матрице	Значение показателей*	Оценка интенсивности конкуренции
Поле I	US_{KC}^B, UD_{KC}^B	Высокий потенциал отраслевой конкуренции, который реализуется в агрессивных наступательных действиях конкурентов. Отрасль представлена разными по производственным возможностям и потенциалу конкурентоспособности предприятиями, которые используют различные стратегии конкурентной борьбы.
Поле II	US_{KC}^B, UD_{KC}^H	Высокий потенциал отраслевой конкуренции при позиционном характере конкурентной борьбы. Отсутствие существенных перестановок или прорывов при примерном равенстве конкурентных возможностей предприятий говорит о периоде накопления сил и возможном повышении градуса противостояния в будущем.
Поле III	US_{KC}^H, UD_{KC}^B	Активная конкурентная борьба между разными по производственным возможностям и потенциалу конкурентоспособности предприятиями, которые четко распределены на лидеров, преследователей и аутсайдеров, что существенно снижает потенциал конкуренции. Повышение интенсивности конкурентного противостояния происходит за счет успешной реализации наступательных стратегий лидерами рынка или усиления позиций преследователей.
Поле IV	US_{KC}^H, UD_{KC}^H	Отрасль является стабильной. Прорывы или перестановки отсутствуют. Отраслевые лидеры, которым принадлежит львиная доля произведенной в отрасли продукции, не заинтересованы в росте конкурентного напряжения. Существующие расхождения между производственными возможностями предприятий достигли критических пропорций, существенно снижая потенциал рыночной конкуренции.

* В – высокое значение показателя; Н – низкое значение показателя.

Во-вторых, учитывает прогнозный характер оценки конкурентоспособности, поскольку к частным отнесены показатели, характеризующие состояние отдельных составляющих потенциала предприятий: финансового, кадрового, маркетингового, технико-технологического. Полученные на их основе оценки определяют предельные возможности предприятия в конкуренции, которые оно может направить на преодоление конкурентного давления, то есть его конкурентоспособность.

В-третьих, использует таксономические методы статистического анализа, которые строятся на построении матриц расстояния от эталонного конкурента, что позволяет учесть реальные конкурентные преимущества (недостатки) предприятий без существенной потери данных.

Алгоритм расчета латентного интегрального показателя конкурентоспособности предприятий I_{KC} имеет следующий вид:

$$I_{KC_i} = \frac{\left(1 - \frac{BK_{io}^\Phi}{BK_o^\Phi}\right) * v^\Phi + \left(1 - \frac{BK_{io}^K}{BK_o^K}\right) * v^K + \left(1 - \frac{BK_{io}^M}{BK_o^M}\right) * v^M + \left(1 - \frac{BK_{io}^{TT}}{BK_o^{TT}}\right) * v^{TT}}{v^\Phi + v^K + v^M + v^{TT}} \quad (6)$$

$$I_{KP_i} = \frac{\frac{BK_{io}^\Phi}{BK_o^\Phi} * v^\Phi + \frac{BK_{io}^K}{BK_o^K} * v^K + \frac{BK_{io}^M}{BK_o^M} * v^M + \frac{BK_{io}^{TT}}{BK_o^{TT}} * v^{TT}}{v^\Phi + v^K + v^M + v^{TT}} \quad (7)$$

$$BK_o^k = \frac{1}{w} \sum_{i=1}^w BK_{io}^k + 2 \left[\frac{1}{w} \sum_{i=1}^w (BK_{io}^k - \overline{BK_o^k})^2 \right]^{\frac{1}{2}}, \quad (8)$$

где I_{KC_i} , I_{KP_i} – соответственно интегральные показатели конкурентоспособности и конкурентного риска i -го конкурента;

BK_{io}^Φ , BK_{io}^K , BK_{io}^M , BK_{io}^{TT} – расстояние частных показателей конкурентоспособности от их эталонного значения для i -го конкурента по финансовому, кадровому, маркетинговому и технико-технологическому потенциалу;

v^Φ, v^K, v^M, v^{TT} – коэффициенты веса, отражающие относительную важность обобщающих показателей конкурентоспособности по k -й составляющей потенциала (финансовой, кадровой, маркетинговой, технико-технологической);

BK_o^k – максимальное расстояние показателей от эталонного значения;

$\overline{BK_o^k}$ – среднее значение расстояния от эталона.

Положение предприятия в конкурентной борьбе, определенное по формуле (6), характеризует его конкурентоспособность – ту часть общего потенциала, которая определяет относительную способность предприятия противостоять давлению со стороны конкурентов. Положение предприятия, что соответствует формуле (7), наоборот, характеризует часть общего потенциала, где отмечено его отставание от ближайших конкурентов, то есть конкурентный риск предприятия.

Показатель $I_{КС}$ является величиной положительной и практически не может принимать отрицательное значение. Его величина меняется в интервале $0 \leq I_{КС} \leq 1$. Значение $I_{КС}$, равное 1, является свидетельством преимущества предприятия над конкурентами по всем составляющим потенциала и соответствует наивысшему среди всех конкурирующих предприятий уровню конкурентоспособности. Однако на практике такая ситуация случается очень редко. Потеря предприятием части преимуществ будет означать снижение уровня его конкурентоспособности. Отражением такой ситуации будет изменение показателя $I_{КС}$ от 0 до 1. Причем значение, равное 0, указывает на проигрыш предприятия по всем составляющим потенциала.

Показатель $I_{КР}$, как и показатель конкурентоспособности предприятия, является величиной положительной и стремится к нулю. При отсутствии риска его величина будет равна 0. Однако в реальной практике, в условиях многоаспектного характера конкуренции предприятий, такая ситуация вряд ли может существовать. Отражением потери предприятием преимуществ в конкуренции, а соответственно, и повышения уровня его конкурентного риска будет ситуация изменения показателя $I_{КР}$ от 0 до 1. Причем значение, равное 1, будет означать максимально возможную при данных условиях конкуренции, величину риска для предприятия.

Выводы. Таким образом, в статье предложен научно-методический подход к измерению интенсивности отраслевой конкуренции на основе анализа статической и динамической вариации показателей конкурентоспособности предприятий. Использование данного подхода на практике позволит получить наиболее полную оценку степени конкурентного противостояния в отрасли, а, следовательно, будет способствовать повышению обоснованности принимаемых тактических и стратегических управленческих решений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Друкер Питер Ф. Управление, нацеленное на результаты / Питер Ф. Друкер; пер. с англ. – М. : Технологическая школа бизнеса, 1994. – 200 с.
2. Загорна Т. Оцінка інтенсивності конкурентної боротьби на ринку / Т. Загорна // Схід. – 2010. – № 4 (104). – С. 35-38.
3. Савчук С.И. Влияние мирового экономического кризиса на уровень конкурентоспособности предприятий. Модельный анализ / С.И. Савчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки: Наук. журнал. – Хмельницький: ХНУ, 2009. – № 4, т.1. – С. 129-133.
4. Смирнов Е.Н. Анализ особенностей конкуренции в отрасли производства кондитерской продукции / Е.Н. Смирнов, А.А. Капустина // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности: сб. науч. стат. – 2017. – №6. – С.55.
5. Смирнов Е.Н. Конкурентоспособность предприятия: учебно-методическое пособие для самостоятельного изучения дисциплины / Е.Н. Смирнов. – Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», 2016. – 308 с.
6. Смирнов Е.Н. Сравнительный анализ особенностей развития конкуренции в кондитерской отрасли России и Украины / Е.Н. Смирнов, А.А. Капустина // Конкурентоспособность субъектов хозяйствования в условиях новых вызовов внешней среды: проблемы и пути их решения: Сборник материалов XV Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. Н.В. Мальцева – Екатеринбург. 2017. – 314-321 с.
7. Смирнов Є.М. Науково-методичний підхід до кількісної оцінки конкурентоспроможності торговельного підприємства [Текст] / Є. М. Смирнов // Економічний вісник університету. – 2013. – Вип. 20/3. – С. 263–267.
8. Смолін І.В. Стратегічне планування розвитку організації: [монографія] / І.В. Смолін. – К.: КНТЕУ, 2004. – 344 с.

Поступила в редакцію 07.09.2017 г.

**THE ESTIMATION OF INDUSTRY COMPETITION INTENSITY
ON THE BASIS OF THE ANALYSIS OF COMPETITIVENESS INDICATORS
VARIANCE**

E.N. Smirnov

The article reveals the contents of the methodical approach to an estimation of industry competition intensity on the basis of the analysis of competitiveness indicators variance in statics and dynamics, which allows to obtain the most complete assessment of the degree of competitive confrontation in the industry.

Keywords: the competition, intensity, competitiveness, variation, market share, potential, competitive strategy, enterprise.

Смирнов Евгений Николаевич

кандидат экономических наук, доцент

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк

доцент кафедры экономики предприятия

ENS230583@gmail.com

+38-095-405-67-37

Smirnov Evgeny

PhD, associate Professor

Donetsk National University of Economics and Trade named after Michael Tugan-Baranovsky, Donetsk,

ENS230583@gmail.com

+38-095-405-67-37

УДК 330.837.2

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАПАДНЫХ ИНСТИТУТОВ: ЛЮКСЕМБУРГ, НОРВЕГИЯ, ШВЕЙЦАРИЯ

© 2017. А. Ю. Стрижак

Статья посвящена исследованию эффективных институтов экономически успешных стран Западной Европы (Люксембурга, Норвегии, Швейцарии). Обоснована каузальная взаимосвязь между неэффективными транзитивными процессами в экономике и институциональными ловушками. Приведена характеристика институтов, обеспечивающих эффективное экономическое развитие успешных европейских стран: особенности и реформы, наиболее развитые сферы экономики, антикоррупционные меры, антибюрократические меры, налогообложение, образование, инфорсмент, технические средства контроля, неформальные институты. На основе анализа институтов, обеспечивающих эффективное экономическое развитие успешных стран, сформирован набор институтов для вновь развивающихся экономик. Сделан вывод о необходимости ангажирования опыта проведения эффективных реформ успешных европейских государств с учетом особенностей институтов стран с транзитивной экономикой или развивающимися рынками.

Ключевые слова: транзитивность экономики; реформа; институты; институциональные ловушки; инфорсмент.

Постановка проблемы. Сложные социально-экономические проблемы современных стран СНГ, гипертрофированные в институциональные ловушки, – результат разрушительных оппортунистических действий субъектов хозяйствования всех уровней в сочетании с неграмотным институтотворчеством и неэффективным макромеджментом. Проблема длительного стабильного существования неэффективных институтов в институциональной среде стран, трансформировавших экономические системы реформами, остается под пристальным вниманием специалистов в области институциональной теории и требует скорейшего разрешения.

Актуальность исследования. Инфузия зарубежных институтов в страны с развивающимися рынками продемонстрировала свою крайнюю неэффективность. Произошло это потому, что правительственные структуры не были заинтересованы в реализации общественного благосостояния, а трансплантация зарубежных институтов проходила хаотично и некачественно. Процесс трансформации экономики и общественных институтов сопровождает и сегодня отдельные государства и территории. Недавно образовавшиеся Донецкая и Луганская Народные Республики ожидают признания де-юре на международной арене, однако на данный момент времени им необходимо разрешить множество социально-экономических и институциональных проблем. Для эффективного институтотворчества и нейтрализации институциональных проблем необходимо исследовать и заимствовать опыт успешных в данном отношении зарубежных государств.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема экономических преобразований и институциональных ловушек нашла свое отражение в трудах таких ученых как Аузан А.А., Вольчик В.В., Полтерович В.М., Нуреев Р. М., Латов Ю.В., Сухарев О.С.

Выделение нерешённой проблемы. Не смотря на множество научных работ зарубежных и отечественных специалистов в области институциональной теории, на сегодняшний день не существует единой методологии построения эффективных институтов для стран с развивающимися рынками. Причиной этого является отсутствие

глубинного институционального анализа стран, успешно реализовавших ряд социально-экономических реформ и преодолевших проблему институциональных ловушек.

Цель исследования – проведение институционального анализа экономически успешных стран Западной Европы (Люксембург, Норвегия, Швейцария), что позволит разработать методологию нейтрализации институциональных ловушек в странах с развивающимися рынками.

Результаты исследования. Полтерович В.М. определил институциональную ловушку как неэффективную устойчивую норму (институт), имеющую самоподдерживающийся характер [1, с. 4].

Нуреев Р.М. и Латов Ю.В. считают, что в силу зависимости от предшествующего развития эффективность институтов и систем может заметно различаться в среднесрочном и долгосрочном периодах. Поэтому институциональная ловушка может являться следствием первоначально побеждавших в конкуренции норм и систем, однако утративших со временем свой конкурентный потенциал [2, с. 23].

Институциональные ловушки – основная опасность при проведении реформ. Вместе с тем, известны результаты невероятно успешных реформ и преодоления институциональных ловушек как в азиатских странах, так и странах Северной Америки. Вызывает интерес вопрос эффективности институтов европейских государств и методов преодоления ими институциональных ловушек.

Европейские страны, прошедшие длительный и тернистый путь своего институционального формирования и развития, на сегодняшний день являются сильными стабильными государствами, авторитетно заявляющими мировому сообществу о своей конкурентоспособности.

Наиболее авторитетными из таких стран являются Люксембург, Норвегия и Швейцария, которые по объему ВВП на душу населения стабильно занимают лидирующие позиции (табл. 1).

Таблица 1

Рейтинг исследуемых стран по объему ВВП на душу населения (по оценкам Международного валютного фонда на 2016 год), долл. США [3]

№	Страна	ВВП на душу населения
1	Люксембург	103199
2	Норвегия	70392
3	Швейцария	79242

Несмотря на некоторые проблемы геополитического и финансового характера, ВВП на душу населения этих европейских стран остается высоким, при этом Люксембург стабильно возглавляет этот список, а Норвегия и Швейцария периодически меняются местами. На это влияют институты, в рамках которых данные страны функционируют.

Институциональные особенности эффективного развития Люксембурга

В рейтинге наиболее экономически развитых стран мира Люксембург занимает одну из лидирующих позиций. Социально-экономическая успешность данного мини-государства определяется его ежегодным приростом ВВП, эффективной инвестиционной и финансово-кредитной политикой, относительно невысоким налоговым бременем для физических лиц, мощным высокотехнологичным промышленным сектором, высоким уровнем жизни населения (табл. 2).

Таблица 2

Характеристика институтов, обеспечивающих эффективное экономическое развитие Люксембурга [4-6]

Институт	Характеристика института
Особенности	динамичное развитие сферы услуг (финансовых, транспортных, компьютерных, телекоммуникационных); благоприятные законы о банковской деятельности; инвестиции в развитие промышленности (химическая, стекольная, машиностроение, деревообрабатывающая); лидерство по привлечению иностранных инвестиций; невысокие налоги на доходы физических лиц; диверсификация экономики; развитие инновационных кластеров;
Наиболее развитые сферы экономики	активная внешняя торговля товарами и услугами; развитие экологических технологий и переработка отходов; сфера услуг; финансы; торговля
Антикоррупционные меры	высокие заработные платы чиновников; жесткая регламентация деятельности чиновников и контроль со стороны Бенилюкса и Евросоюза; упрощение бюрократических процедур
Антибюрократические меры	низкая численность чиновников; отсутствие излишних административных барьеров для оказания государственных услуг; кратчайшие сроки подготовки необходимых населению документов
Налогообложение	прозрачность налогообложения; отсутствие Налогового кодекса; субсидии малым и средним предприятиям в сфере гостиничного бизнеса и общественного питания; освобождение от уплаты НДС для малых предприятий
Образование	срок получения обязательного среднего образования составляет 11 лет; изучение школьниками трех официальных языков — французского, немецкого и люксембургского; бесплатное обучение компьютеризации и языкам; все вузы государственные, практически направленного профессионального образования; получение академического образования за границей (в Бельгии, Франции, Германии, Австрии); гарантированность высшего образования; специальные программы финансирования высшего образования
Инфорсмент	высокие денежные штрафы; лишение свободы - за незначительные преступления (например, мелкие кражи) — от 2 месяцев до 5 лет; - за тяжкие виды преступлений — 10—30 лет; конфискация имущества
Технические средства контроля	камеры видеонаблюдения; сигнализация; биометрические технологии
Неформальные институты	основная религия — христианство; сдержанность в поведении; минимальная склонность к оппортунизму ввиду ментальных и этических ограничений; чтение традиций и семейных ценностей

Экономическим базисом Люксембурга является сфера услуг (финансовых, телекоммуникационных, транспортных, IT), на которую приходится около 85% ВВП Великого Герцогства [4]. Промышленность страны диверсифицирована в развитии таких отраслей как сталелитейная, химическая, стекольная, машиностроение, производство медицинской аппаратуры. Одним из основных принципов работы промышленного сектора Люксембурга является производство экологически чистых продуктов и охрана окружающей среды. В виду этого фирмы, специализирующиеся в таких направлениях, как переработка вторичного сырья, выработка солнечной и ветряной энергии, производство теплоотражающих стекол для автомобилей и т. д. [5].

Люксембург активно взаимодействует со странами мирового сообщества посредством ведения внешней торговли, привлечения иностранных инвестиций и предоставления высококачественных банковских услуг. Развитие инновационных кластеров также является определяющим фактором в устройстве социально-экономического благополучия Великого Герцогства Люксембург.

Институциональные особенности эффективного развития Норвегии

Норвегия является высокоразвитой индустриально-аграрная страной с мощной экономикой, значительную роль в которой играет государство (в частности, контроль нефтепромышленного сектора, почтовой связи, железнодорожного транспорта и авиатранспорта, электроэнергетики, угледобычи) (табл. 3).

Крупнейшие месторождения нефти и газа, экспортируемые Норвегией в страны Европейского союза, обеспечивают экономическое благополучие Королевства. Большой удельный вес в норвежском производстве отводится морской экономике (рыбообрабатывающая промышленность, судостроение, морские перевозки).

Главная особенность народного хозяйства Норвегии — узкая специализация и интенсивная инновационная деятельность для обеспечения конкурентоспособности основных отраслей. К их числу относятся международный морской транспорт, нефтегазодобыча, рыболовство (первое место по уловам в Западной Европе), гидроэнергетика и базирующаяся на ней электрометаллургическая, электрохимическая и целлюлозно-бумажная промышленность [7].

Институциональные особенности эффективного развития Швейцарии

Наиболее конкурентоспособная и либеральная экономика в мире – экономика Швейцарии. Это государство является апогеем знака качества выпускаемой продукции, мощной банковской системы, науки и инновационной деятельности, активной и грамотной инвестиционной политики (табл. 4).

В швейцарской экономике наблюдается подавляющее большинство малых и средних предприятий, где прослеживается высокая степень мотивации сотрудников, тесная их взаимосвязь с предприятием и коллективом, поощрение рационализаторских и новаторских идей.

Благодаря политической и экономической открытости Швейцарии экспорт составляет 35% от ВВП [10]. В Швейцарии находятся отраслевые кластеры международного значения. Химия, фармакология, медицинская техника, финансовые услуги, машиностроительная, часовая промышленность, а также инновационные и экологические технологии играют важнейшую роль в успешном и устойчивом развитии Швейцарии.

Анализируя опыт экономического развития передовых европейских стран и систематизируя особенности их институциональной системы, можно привести ряд общих институтов, обеспечивающих эффективное экономическое развитие (табл. 5).

Таблица 3

Характеристика институтов, обеспечивающих эффективное экономическое развитие
Норвегии [7-9]

Институт	Характеристика института
Особенности	производство и экспорт нефти и газа;
Наиболее развитые сферы экономики	низкий уровень инфляции (3 %) и безработицы (3 %); высокий уровень жизни; социальная ориентированность государства; газодобывающая и нефтеперерабатывающая промышленность; производство алюминия, магния и титановой руды; машиностроение, специализирующееся на производстве оборудования для нефте- и газодобывающей и нефтеперерабатывающей отрасли; химическая промышленность; целлюлозно-бумажная промышленность; рыбообработывающая промышленность
Антикоррупционные меры	запрет на прием подарков чиновниками; лишение свободы; обвиняемый в коррупции чиновник в течение многих лет уплачивает штраф и отстраняется от должности; высокие заработные платы чиновников; возможность граждан проверять доходы государственных служащих на сайте налоговой службы и в случае расхождений сообщить в налоговую инспекцию
Антибюрократические меры	возможность получить консультацию, касающуюся оформления документов по телефону, почте или в режиме он-лайн
Налогообложение	прозрачность налогообложения; взимаются два прямых налога: подоходный налог (в процентах от дохода) и налог на роскошь (недвижимость, авто, банковские депозиты); НДС составляет 12-24% от суммы реализации; наличие налоговых карт у работников для указания суммы налогов; особые ставки налогов для нефтяных и газовых компаний; налог на наследство в размере 18-30%
Образование	полное государственное обеспечение средней школы (включая учебники, канцтовары, питание); лидерство по качеству и доступности образования; современные лаборатории, классы и аудитории, оснащенные компьютерами и медиа-технологиями; возможность студентов перевестись в другой вуз и сменить профиль обучения в кратчайшие сроки; бесплатное государственное образование; отсутствие вступительных экзаменов в вузы; возможность иностранным студентам получать стипендию
Инфорсмент	высокие денежные штрафы; конфискация имущества; тюремное заключение; запрет на возвращение в должность при условии совершения экономического преступления
Технические средства контроля	камеры видеонаблюдения; электронная отчетность для гражданского контроля; сигнализация; биометрические технологии
Неформальные институты	основная религия — евангелическое лютеранство; честность; чтение традиций

Таблица 4

Характеристика институтов, обеспечивающих эффективное экономическое развитие Швейцарии [10-13]

Институт	Характеристика института
Особенности	военный нейтралитет; либеральная и конкурентоспособная экономика; ориентация на политическую и экономическую стабильность в стране; ориентированность на высокое качество производимой продукции
Наиболее развитые сферы экономики	банковский сектор; машиностроение; высокоточная механика; химическая промышленность; сельское хозяйство; туризм
Антикоррупционные меры	высокие заработные платы чиновников; федеральный закон о борьбе с «отмыванием» денег в финансовом секторе; упрощение бюрократических процедур; социально ориентированная политика государства
Антибюрократические меры	участие граждан в управлении государством и общественный контроль деятельности правительства (голосование, референдумы); быстрое оформление документов
Налогообложение	прозрачность налогообложения; низкие ставки налогов; трехуровневая система налогообложения; налог на добавленную стоимость составляет 8%; каждый кантон сам определяет собственное налоговое законодательство; наличие налоговых льгот для некоторых типов предприятий
Образование	преобладание и престиж частных общеобразовательных заведений и вузов; равные права граждан на получение образования; высокое качество образования; изучение школьниками официальных языков — немецкого, французского, итальянского и ретороманского; престижность и развитая система бизнес-образования и технического образования; либеральные условия поступления в вузы
Информент	каторжная тюрьма на срок до 5 лет за кражу или мошенничество; лишение свободы за нарушение служебной тайны; высокие денежные штрафы; удваивание штрафа в случае несвоевременной уплаты; лишение свободы; конфискация имущества
Технические средства контроля	автоматические камеры видеонаблюдения; радары на дорогах; сигнализация; биометрические технологии
Неформальные институты	основная религия — христианство; размеренный и тихий образ жизни; толерантность к социальным меньшинствам; минимальная склонность к оппортунизму ввиду ментальных и этических ограничений; высокий уровень доверия к институтам со стороны населения

Характеристика институтов, обеспечивающих эффективное экономическое развитие (составлено автором)

Институт	Характеристика института
Особенности	развитая сфера услуг и финансово-кредитной системы; инновационность экономики; активное привлечение иностранных инвестиций; высококвалифицированная рабочая сила; низкий уровень инфляции и безработицы; высокое качество производимой продукции
Наиболее развитые сферы экономики	финансово-кредитная сфера; машиностроение; энергпромышленный комплекс; химическая промышленность; сельское хозяйство
Антикоррупционные меры	высокие заработные платы чиновников; ужесточение антикоррупционного законодательства; высокие денежные штрафы; отстранение от должности; лишение свободы; контроль со стороны общества
Анти-бюрократические меры	возможность получить консультацию, касающуюся оформления документов по телефону, почте или в режиме он-лайн; возможность оформления документов в кратчайшие сроки
Налогообложение	наличие налоговых льгот; прозрачность налогообложения; налог на роскошь; относительно невысокие ставки налогов
Образование	высокое качество образования; доступность образования; бесплатное государственное образование; престижность вузов; свобода выбора студентами курсов обучения; взаимосвязь образования с бизнесом и научными исследованиями
Информент	высокие денежные штрафы; лишение свободы; конфискация имущества; исправительные работы
Технические средства контроля	камеры видеонаблюдения; радары на дорогах; сигнализация
Неформальные институты	основная религия – христианство: католицизм, протестантизм; почитание семейных и культурных ценностей и традиций; толерантность и доверие к институтам

Выводы. Анализ формальных и неформальных институтов исследуемых европейских стран дает общее представление о том, как должна выглядеть успешная современная страна, а опыт ее институционального развития может быть успешно ангажирован странами с транзитивной экономикой или развивающимися рынками с учетом их институциональных особенностей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы / В.М. Полтерович // Экономика и математические методы. – 1999. – № 2. – С. 1–37.

2. Нуреев Р.М., Латов Ю.В. Институциональная теория экономической истории, которую предстоит создать: история как конкуренция институтов / Р.М. Нуреев, Ю.В. Латов // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2009. – № 89–1. – С. 20–26.
3. GDP based on purchasing-power-parity (PPP) per capita. 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/>– (Дата обращения: 10.08.2017).
4. Об экономике Люксембурга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/lu/about_lu/eco_lu – (Дата обращения: 15.08.2017).
5. Экономика Люксембурга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.luxemburg.ru/eco.php>– (Дата обращения: 16.08.2017).
6. Ходов Л. Г. Экономическое состояние и проблемы Великого герцогства Люксембург / Л.Г. Ходов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2006. – №6. – С.15-23.
7. International Monetary Fund [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/>– (Дата обращения: 18.08.2017).
8. Карагулян Е.А. Экспорториентированная модель экономического роста: сравнительный анализ российского и норвежского опыта / Е.А. Карагулян // УЭКС. – 2014. – №12 (72). – С.32.
9. Савин В. А. Использование доходов нефтегазового комплекса в Норвегии / В.А. Савин // Российский внешнеэкономический вестник. – 2005. – №5. – С.29-30.
10. Switzerland. Trade and Investment Promotion. Handbook for investors [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.s-ge.com/sites/default/files/RU_Investorenhandbuch_120815_2.pdf – (Дата обращения: 23.08.2017).
11. Энциклопедия стран мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://xn----7sbhmg0b5af4g.xn--p1ai/nation/europe/> – (Дата обращения: 29.08.2017).
12. Белов Н. И. Особенности промышленной политики Швейцарии, поддержка инноваций / Н.И. Белов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2014. – № 7. – С.105-117.
13. Оглоблина Е. В. Роль инновационного фактора в развитии экономики Швейцарии / Е.В. Оглоблина // Финансы: Теория и Практика. – 2009. – № 3. – С.69-72.

Поступила в редакцию 09.09.2017г.

TO THE ISSUE ABOUT EFFECTIVENESS OF WESTERN INSTITUTIONS: LUXEMBOURG, NORWAY, SWITZERL

A. Yu. Strizhak

The article is devoted to the study of effective institutions of economically successful countries of Western Europe (Luxembourg, Norway, Switzerland). Causal connection between ineffective transitive processes in economy and institutional traps is substantiated. The characteristics of the institutions providing effective economic development of the successful European countries is given: peculiarities and reforms, the most developed sectors of economy, anti-corruption measures, anti-bureaucratic measures, taxation, education, enforcement, technical means of control, informal institutions. A set of institutions for newly developing economies based on the analysis of institutions providing effective economic development of the successful countries is formed.

Keywords: transitive economy; reform; institutions; institutional traps; enforcement.

Стрижак Анна Юрьевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
strizhak.a86@mail.ru
+38-095-122-34-99

Strizhak Anna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department «Economic Theory»
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 338.45

ОПЫТ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПРОМЫШЛЕННО-РАЗВИТЫХ СТРАН

© 2017. А. Г. Туралина, В. А. Кравченко

В статье рассмотрены организационно-экономические императивы развития промышленности на примере высокоразвитых инновационно-ориентированных экономик мира Японии и Южной Кореи, что позволило сформировать наиболее значимые факторы, обеспечивающие устойчивость развития отраслей промышленности национальной экономики в период радикальных структурных трансформаций.

Ключевые слова: отрасли промышленности, инновации, технологии, инвестиции, транснациональные корпорации.

Постановка проблемы. На современном этапе развития мирохозяйственных связей в период постоянных структурных трансформаций экономики устойчивость развития приобретает фундаментальное значение. При этом нет единого подхода к определению факторов, способствующих устойчивому функционированию отраслей промышленности, развитие которых является первостепенной задачей государства.

Актуальность исследования. Постоянно возрастающие требования к качеству продукции, повлекшие необходимость использования инновационного подхода и новейших технологических решений на пути повышения конкурентоспособности национальной экономики выводят на первый план необходимость устойчивого развития в отраслях промышленности, которые наряду с сельским хозяйством являются движущей силой экономики. Поскольку в настоящее время отрасли промышленного производства зачастую функционируют в условиях значительного износа основного и вспомогательного оборудования, нехватки и удорожания сырья, высокой себестоимости и недостаточного качества продукции для достижения конкурентоспособного предложения, основной задачей современного этапа развития промышленного комплекса является обеспечение постепенного перехода от устаревших технологических укладов к укладам, способным сформировать новый технологический базис производства и высокий уровень эффективности его функционирования исходя из опыта высокоразвитых инновационно-ориентированных стран как Япония и Южная Корея.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию проблем, связанных с долгосрочным развитием и экономической устойчивостью хозяйствующих субъектов посвящены работы Л.И. Абалкина, А.А. Бакунова, В.И. Вернадского, Н.В. Ващенко, Б.К. Злотина, Х. Кобба, Дж. Кейнса, И.А. Литвиненко, Р. Комманса, Е.В. Корчагиной, М.В. Савченко и др.

Вторая группа научных работ направлена на изучение вопросов по развитию промышленного комплекса в контексте инновационно-инвестиционного развития как основы устойчивого роста национальной экономики. К ним относятся научные разработки С.Б. Авдашевой, Р.И. Балашовой, В. Беренса, С.Д. Бодрунова, М.А. Гусакова, П. Друкера, Р. Каплана, В.В. Красновой, С.В. Куприянова, Д.С. Львова, С. Майерса, Дж. Раппопорта, Б. Санто, Л. Н. Сапрыкиной, Е.В. Фомина и др.

Опыт стремительного роста экономики передовых стран Востока изучали ученые разных стран мира Курбанов С.О., Мартынов В.В., Спандарьян В. Б., Толорая Г.Д., Шипаева В.И., Cimino C., Schott J., Solis M. и т.д.

Выделение нерешенной проблемы. Несмотря на достаточно пристальное внимание со стороны ученых-экономистов к проблемам устойчивости хозяйствующих систем и инновационного потенциала национального бизнеса, на сегодняшний день не выявлены приоритетные факторы, способствующие устойчивости развития отраслей промышленности, способствующие интенсивному росту, что обусловило актуальность выбранной темы исследования.

Целью исследования является выявление факторов устойчивого развития отраслей промышленности на примере промышленно-развитых стран Японии и Южной Кореи.

Результаты исследования. Устойчивое развитие отраслей промышленности является движущей силой экономики любого государства. Промышленность наряду с аграрным сектором, финансами, торговлей и сферой услуг выступает залогом процветания экономики. На сегодняшний день отрасли промышленности как правило функционируют в условиях полного или частичного износа оборудования, к которым относятся и давно отслужившие свой срок средства автоматизации. Поэтому задачей современного этапа развития промышленности является обеспечение технологических преобразований, развитие инновационного производственного комплекса, стимулирование новаторских бизнес-идей, способных вывести страну из рецессии и обеспечить устойчивый экономический рост национальной экономики.

Инновационный путь развития промышленности должен являться одним из ключевых направлений экономической политики. Успешность реализации этого процесса будет зависеть от темпов развития как прогрессивных, так и базовых отраслей промышленности, обеспечивающих общее повышение эффективности во всех секторах общественного производства.

Примером интенсивного развития промышленности, опыт которых целесообразно использовать могут служить современные лидеры в сфере инноваций, в частности восточные соседи, Япония и Южная Корея, которые в после кризисный период смогли выстроить базис для устойчивого развития отраслей промышленности, опираясь на технологические инновации и целевую государственную поддержку. Для определения и систематизации факторов, способствующих развитию промышленного комплекса, исследуем фундаментальные основы развития экономик данных государств.

Япония. На современном этапе развития страна является одной из самых промышленно развитых в мире в значительной степени благодаря использованию передовых технологий в области средств связи, информатики, новых материалов и биотехнологии.

Сейчас Япония занимает лидирующие позиции в мире по изготовлению морских судов, станков, роботов, фотоаппаратуры и другой высоко технологичной продукции.

Первостепенное значение для экономики Японии имеет машиностроение, занимая первое место в мире по его экспорту [1]. Также первое место в мире по выпуску и экспорту в структуре ВВП страны занимает автомобильная отрасль. Изначально прорывом в данной отрасли послужила специализация государства на производстве экономичных малогабаритных моделей автомобилей. При этом такое производство благодаря ряду произведенных государством природоохранных мероприятий и принятым законам в данной сфере являются наиболее экологичными в мире.

Ведущей отраслью промышленности страны за довольно короткий отрезок времени выступила электроника. Еще с советских времен японская электроника и бытовая техника считалась лучшей в мире. Ведущими направлениями в электронике страны восходящего солнца выступают производство специальных электронных приборов и аппаратов, магнитофонов, радиоприемников, навигационных приборов, телевизоров, систем автоматического управления, аппаратуры радиосвязи, медицинского оборудования [1].

Значительную популярность за границами Японии получила продукция оптической индустрии (фотоаппараты, оптика для аэрофотосъемки, микроскопы, и прочее), характеризующаяся высоким качеством.

С 60-х годов двадцатого века произошел существенный всплеск в химической индустрии, когда стремительными темпами формировалась нефтехимия, опираясь на отходы нефтяного и газового производства. Благодаря этому удалось производить новое сырье с низкой себестоимостью и в больших количествах для разработки синтетических продуктов, замещая устаревшие виды сырья, которые были выработаны из отходов черной и цветной металлургии, а также угля [1].

Существенное внимание в Японии приковано к отрасли биохимии в разрезе разработки эффективных лекарственных средств и витаминов, рост экспорта в которой происходит благодаря упрощению порядка сертификации инновационного медицинского оборудования и методик лечения.

В современных условиях стратегия развития экономики Японии основывается на идее создания сетевых структур, состоящих из университетов, институтов, частных компаний и предприятий, которые имеют инновационные преимущества и потенциал в перспективе. Предполагается, что такая стратегия позволит интенсивно генерировать идеи, создавать реальные инновации и стимулировать развитие производительности труда с минимальными издержками и высоким качеством конкурентоспособной продукции. Для управления данными «предприятиями» предлагается выдвигать не управленцев в чистом виде, а творческих людей, способных создавать новый высокотехнологичный востребованный продукт за счёт синергетического эффекта от синтеза технологических решений различных предприятий.

Также планируются реформы в сфере образования, основанные на воспитании и обучении будущих специалистов под управлением частного бизнеса. В данной связи кроме подготовки высококвалифицированных кадров, адаптированных к изменяющимся условиям международного бизнеса, предполагается снижение нагрузки на государственный бюджет по содержанию учебных заведений.

Министерство экономики, торговли и промышленности Японии оказывает поддержку развитию высокотехнологического экспорта и продвижения товаров японских брендов, организует консультации по вопросам внешнеэкономической деятельности, по результатам анализа состояния и тенденций развития мировых рынков, информирует субъектов хозяйствования.

В ситуации, когда японские организации находятся не в состоянии осуществлять экспортную деятельность, данное министерство во взаимодействии с другими государственными ведомствами подключается к решению проблем на межправительственном уровне.

Японское агентство страхования торговли и инвестиций (NEXI) осуществляет специальную страховку экспортерам из категории малого и среднего предпринимательства, не имеющим возможность получения платежа в случае актов форс-мажора [3].

Для развития приоритетных отраслей в Японии выделяются определенные льготы. На сегодняшний день на уровне правительства утверждены пятьдесят две отрасли, которые нуждаются в модернизации. Предприятия, которые работают в этих отраслях, стимулируются получением различных государственных льгот, субсидий и дотаций.

Как правило, для развития устойчивости в отраслях промышленности используются такие инструменты и рычаги, как снижение налогов, освобождение от части налогов нераспределенной прибыли, применяются разрешения на специальные методы амортизации. При этом в государстве функционируют такие негласные законы как упор на развитие науки и техники, строгая трудовая дисциплина и этика, объединение субъектов рынка в определенные группы с целью развития устойчивого экономического роста экономики. В настоящее время трудно представить себе экономику Японии без крупнейших транснациональных корпораций (ТНК) мира, которые развивают различные сектора экономики и промышленности, а также являются гигантами на мировых рынках сбыта благодаря высококачественной и высокотехнологичной продукции.

Например, электротехническая промышленность и автомобилестроение, где господствуют ТНК это самые развиты отрасли государства. Своим функционированием в той или иной отрасли ТНК вносят особый вклад в экспорт высокотехнологической продукции, которая, как мы знаем является фундаментом развития национальной экономики. Лидирующие позиции в рейтинге крупнейших японских ТНК мира занимают – Toyota Motor Corporation, Hondamotor, Nissan Motor Co Ltd, Mitsubishi, Softbank Corp, Hitachi, Sony в автомобилестроении, сфере телекоммуникаций, электронике и компьютерной технике соответственно. Крупнейшие японские корпорации, ранжированные по объемам зарубежных активов и индексу транснационализации, представлены в табл. 1.

Таблица 1

Японские корпорации в рейтинге 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира, 2015 г. [12]

Корпорация	Отрасль	Ранг	
		По объему зарубежных активов	По индексу транснационализации
Toyota Motor Corp.	Автомобильная	2	64
Softbank Corp.	Телекоммуникации	12	51
Honda Motor Co LTD	Автомобильная	13	34
Nissan Motor Co LTD	Автомобильная	21	39
Mitsubishi Corp.	Оптовая торговля	24	60
Mitsui & Co LTD	Добыча полезных ископаемых	35	35
Marubeni Corp.	Оптовая торговля	60	42
Sony Corporation	Электрооборудование	65	71
Sumitomo Corporation	Оптовая торговля	71	54
ITOCHU Corporation	Оптовая торговля	80	84
Hitachi Ltd	Компьютерное оборудование	99	92

В результате анализа статистических данных можно сделать вывод, что большая часть производства Японии происходит за рубежом (около 18%) а если анализировать только производства в рамках ТНК, то это уже почти 32%. По отдельным отраслям промышленности эта доля увеличивается в сторону автомобилестроения – 36% и электромашиностроения - 45% [3]. Итак, крупнейшие ТНК играют первостепенную

роль в интенсивном развитии техники, технологий и инноваций, обеспечивая устойчивость развития отраслей промышленности Японии.

Прорыв в отраслях Японии начался с понимания необходимости технологических инноваций, другими словами новейшие изобретения и ноу-хау. В середине прошлого века государство стало активно скупать новые идеи, патенты, технологии и т.д. И уже через пару десятков лет страна вышла на передовые позиции в самых известных мировых рейтингах. Кроме фокусирования на инновациях, страна четко определила направления развития и отрасли, способные стать локомотивом прогресса. Япония выбрала модернизировать и усовершенствовать наряду с высокотехнологичными работу базовых отраслей промышленности, таких как тяжелое машиностроение, металлургия и химия.

Такая политика дала результаты через несколько десятилетий, и уже в 2013 г. по количеству патентов Япония заняла третье место среди стран-лидеров, а в 2016 году компании Canon и Sony по числу полученных патентов заняли 3 и 10 место соответственно, уступив США и Южной Корее (табл. 2).

Таблица 2
Крупнейшие корпорации мира по количеству полученных патентов, 2016
(разработано на основе [13, 14])

№ п/п	Корпорация	Сфера интересов	Страна	Количество патентов
1	IBM	компьютерное и программное обеспечение	США	8088
2	Samsung	телекоммуникации, бытовая и аудио техника	Южная Корея	5518
3	Canon	фототехника, оптическое и офисное оборудование	Япония	3665
4	Qualcomm	беспроводные системы связи	США	2897
5	Google	Электроника	США	2835
6	Intel	Электроника	США	2784
7	LG Electronics	Электроника	Южная Корея	2428
8	Microsoft	проприетарное программное обеспечение	США	2398
9	TSMC	полупроводниковые изделия	Тайвань	2288
10	Sony	электроника, игровые консоли, медиа-бизнес, финансовые услуги	Япония	2181

Необходимо отметить также, что рост экономики Японии и ее отраслей промышленности при переходе на инновационный путь развития основывался также на определенной модели обучения персонала, при которой образование осуществлялось не только в сфере копирования новых технологий, но и изучения, освоения и применения навыков, необходимых для реализации проекта. Так, например, в свое время Toyota, начиная свой путь на пьедестал, копировала технологии компании Ford. А затем, постепенно усовершенствовав все технологические процессы, сама стала генератором инноваций.

Южная Корея как и Япония совершила экономический рывок благодаря инновационному пути развития с упором на развитии промышленного производства, пройдя трансформацию от страны, основой которой было сельское хозяйство до одного из индустриально развитых государств мира. Рост экономики на 8% ежегодно, обеспечен развитием внедрением технологических инноваций в три этапа. На

начальной стадии своего развития предприятия Южной Кореи инвестировали средства в развитие и обучение персонала, привитие специфических навыков видения бизнеса, трансфер технологий, освоение опыта высокоразвитых стран и ведущих корпораций мира. Далее, сотрудничая с организациями в сфере образования, исследовательскими институтами, университетами, технологическими бюро для развития науки и бизнеса, южнокорейские предприятия стремятся достичь более высокого уровня инновационного и технологического развития промышленности. Для достижения данной цели менеджеры компаний максимально поощряют развитие творческих способностей персонала, содействуют исследованиям и разработкам, наращивают сотрудничество с потенциальными зарубежными партнерами. На третьем этапе благодаря привлечению значительного числа инвестиций в научно-исследовательские разработки, предприятия отрасли начинают сами генерировать идеи и нестандартные эксклюзивные высокотехнологические продукты.

Кроме того, в глобальном индексе инноваций компании Bloomberg в 2017 году Южная Корея второй год подряд признана страной с наиболее инновационной экономикой в мире, опередив Германию, Швецию, Японию и Швейцарию. Индекс состоит из шести различных категорий: научные исследования и разработки, высокотехнологичные компании, производство, научные кадры, патенты и образование (табл. 3)

Таблица 3

Рейтинг стран в глобальном индексе инноваций, Bloomberg, 2017 [11]

Страна	2017	2016	Общий балл
Южная Корея	1	1	89,00
Швеция	2	3	83,98
Германия	3	2	83,92
Швейцария	4	5	83,64
Финляндия	5	7	83,26
Сингапур	6	6	83,22
Япония	7	4	82,64
Дания	8	9	81,93
Соединенные Штаты	9	8	81,44

Основным преимуществом южнокорейской экономики является устойчивое инновационное развитие отраслей промышленности, как базовых так и высокотехнологических производств.

Однако необходимо отметить, что прорыву экономики страны из отсталой в одну из наиболее развитых, способствовали крупнейшие мультинациональные корпорации под названием чеболи (chaebols), которые в период кризисных явлений становились катализатором и способствовали глобальному экономическому росту. Данные компании производили большую часть инвестиций в инновационное развитие, но и выработку глобального видения мирового рынка, развитие соответствующей инфраструктуры и даже системы образования. Крупнейшими среди них являются такие корпорации как Samsung (второе место в рейтинге крупнейших корпораций мира по наличию патентов, рис. 1), LG Electronics (7 место) и Hyundai, которые обеспечили лидирующие позиции стране благодаря производству современных, высокотехнологических, высококонкурентных продуктов.

На основе выявленных факторов можно представить концептуальную схему содействия устойчивому развитию отраслей промышленности с использованием фактора транснационализации (рис.1 и 2).

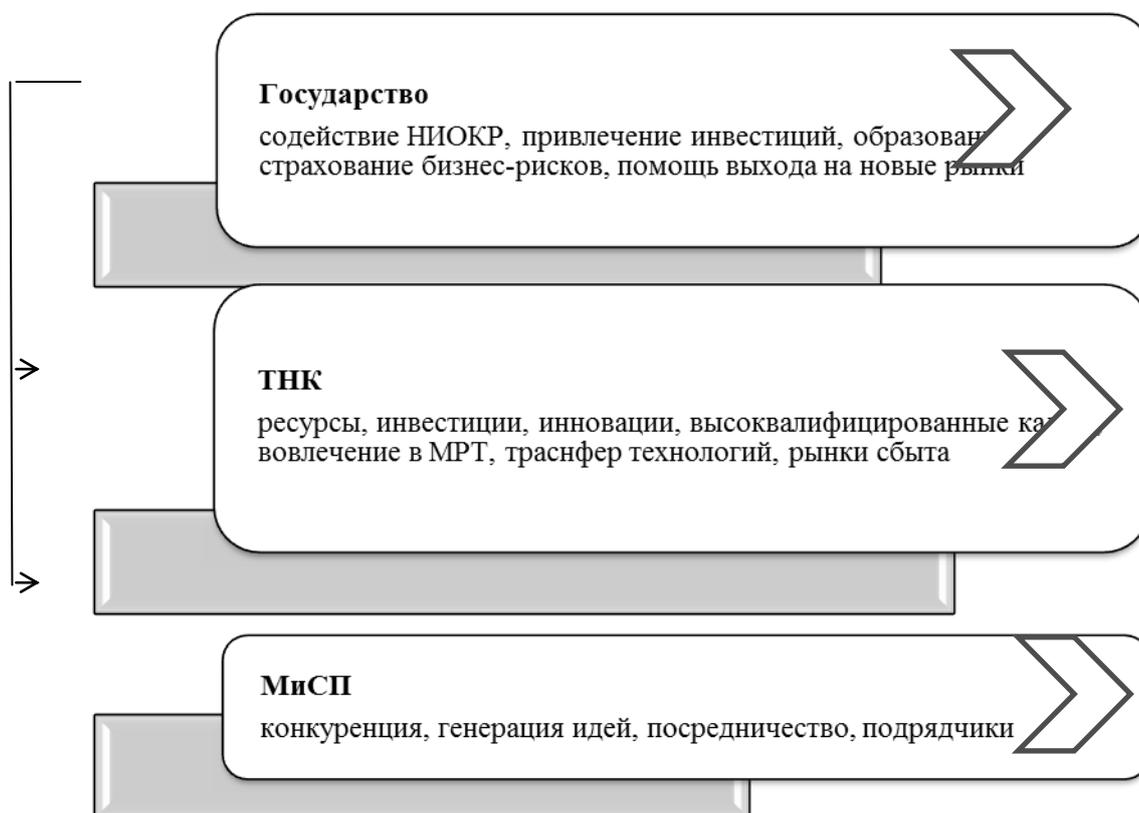


Рис. 1. Концептуальная схема обеспечения устойчивого развития отраслей промышленности в контексте транснационализации

Выводы. На примере таких промышленно-развитых стран как Япония и Южная Корея можно проследить некоторые тенденции развития, которые целесообразно использовать на пути достижения устойчивости развития отраслей промышленности национальной экономики:

1. В обеих странах развитие отраслей промышленности ориентировано на наукоемкие производства, прежде всего, с помощью привлечения квалифицированных кадров с упором на стимулирование и продвижение научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. Политика правительства направлена на поддержание генерации реальных инноваций, способных формировать новые конкурентоспособные отрасли. Для управления данным направлением развития привлекаются творческие люди, способные усиливать новые тренды и формировать цели и задачи нового развития. При этом упрощается законодательства в сфере сертификации нового оборудования с целью избегания последствий бюрократии.

2. В Японии наряду с крупными транснациональными гигантами со стороны правительства оказывается также мощная поддержка малого и среднего предпринимательства, компании и предприятия которого являются фактически подрядчиками крупных корпораций. Оказывается содействие в сфере развития бизнеса высокотехнологичных компаний на международные рынки, организуются

консультации по вопросам внешней торговли, распространение необходимой информации и т.д. В случае если компании все же по причине нечестной конкуренции не могут соперничать на внешних рынках, государство подключается к решению проблем на межправительственном уровне, поддержки выхода.

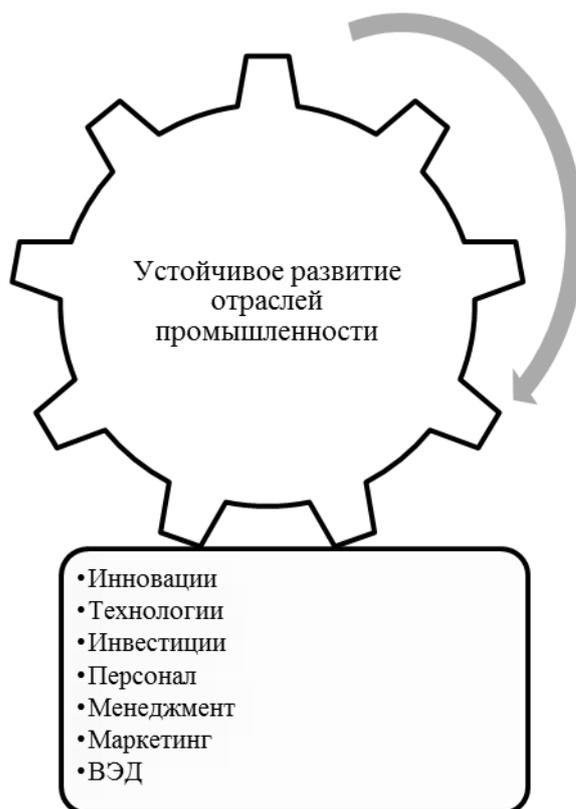


Рис. 2. Концептуальная схема обеспечения устойчивого развития отраслей промышленности в контексте транснационализации

3. Необходимость создания агентств по страхованию торговли и инвестиций, которые предоставляли бы страховки компаниям экспортерам. Компаниям, которые работают в приоритетных отраслях в развитии государства, предоставляются особые льготы.

4. Для доступа к современным технологиям целесообразно сконцентрироваться на закупке новейших изобретений, при этом основу экономического развития должны составлять базовые отрасли такие как транспортное машиностроение, электротехника, черная металлургия, химия и т.д.

5. Необходимо инвестирование в обучение сотрудников, упор на трансфер зарубежных технологий, поддержка тесного сотрудничества с университетами и НИИ, поощрение в компаниях исследовательского потенциала работников, расширение сотрудничества в данной сфере с зарубежными партнерами.

6. Крупные инвестиции в НИР и инновационное развитие ТНК, в разработку крупными компаниями глобального видения.

7. Совершенствование техники и технологий в экологической сфере под воздействием строгих природоохранных законов государства.

Проведенное исследование экономики промышленно-развитых стран мира Японии и Южной Кореи, которые выбрали инновационный путь развития с использованием преимуществ процесса транснационализации и сформировали качественно новый подход к организации работы национального промышленного комплекса, позволило выявить наиболее важные факторы, позволяющие обеспечить стабильный экономический рост и устойчивое развитие отраслей промышленности государств, находящихся под влиянием кризисных трансформационных преобразований.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гидаспов А. Японское и Корейское чудо. Вкус инноваций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iksmedia.ru/articles/5311023-Уаронское-i-korejsкое-chudo-Vkus.html>. (Дата обращения 28.08.2017).

2. Думешева А. Образ Японии и Южной Кореи на территории Республики Казахстан / А. Думешева – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2014. – 124 с.

3. Инновации в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://innovation.gov.ru/ru/node/37024/information>. (Дата обращения 01.09.2017).

4. Конференция ООН по торговле и развитию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://unctad.org/>. (Дата обращения 02.09.2017).

5. Курбанов А.Х. Место продовольственной безопасности в системе национальной безопасности государства в современных социально-экономических условиях / Сулейманова М.В., Курбанов А.Х. // В мире научных открытий. - 2015. - №5 (65). - С. 102-115.

6. Новости технологий Японии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://innotechnews.com/innovations/823-o-vazhnosti-innovatsij-dlya-yuzhnoj-korei>. (Дата обращения 03.09.2017).

7. Промышленное производство Японии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://japanhis.ru/2013/08/3755/>. (Дата обращения 03.09.2017).

8. Тихомирова Е.И. Комплексный подход к оценке устойчивости экономического роста и конкурентоспособности регионов Российской Федерации // Вопросы статистики. – 2005.–№ 2.–С. 9–18

9. Хруцкий В. Е. Южнокорейский парадокс.- М.: Финансы и статистика, 1993, 238 с.

10. The Bloomberg Innovation Index [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bloomberg.com/graphics/2015-innovative-countries/>. (Дата обращения 01.09.2017).

11. The world's top 100 non-financial MNEs, ranked by foreign assets, 2015 / UNCTAD. URL: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>. (Дата обращения 31.08.2017).

12. Claims Patent Service [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ificlaims.com/start2.htm>. (Дата обращения 01.09.2017).

13. United nations conference on trade and development / World Investment Report 2016, <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1555>. (Дата обращения 31.08.2017).

Поступила в редакцию 04.09.2017 г.

EXPERIENCE IN THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIES ON THE EXAMPLE OF THE HIGHLY DEVELOPED COUNTRIES

A.G. Turalina, V.A. Kravchenko

The article considers the organizational and economic imperatives of industrial development on the example of highly developed innovation-driven economies of Japan and South Korea, that has helped to formulate the most important factors for ensuring the sustainable development of the industries of the national economy in a period of radical structural transformation.

Keywords: industries, innovations, technologies, investments, multinational corporations.

Туралина Анна Геннадьевна

старший преподаватель кафедры международной экономики
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
turalina.anna@rambler.ru
+38-050-59-77-623

Кравченко Виктория Александровна

к.э.н., доцент кафедры международной экономики экономического факультета
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
krava7319@yandex.ru
+38-050-156-51-55

Turalina Anna

Senior lecturer in international Economics
Donetsk National University, city Donetsk
turalina.anna@rambler.ru
+38-050-59-77-623

Kravchenko Victoria

Candidate of Economics Sciences, Associate Professor
Donetsk National University, city Donetsk
krava7319@yandex.ru
+38-050-156-51-55

УДК 33.332.1.351

АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ТЕРРИТОРИЙ

© 2017. Ю. К. Яковлева

В статье проведен анализ научно-методологических подходов, применяемых в управлении социально-экономическим развитием территорий. Подчеркнуты значение и особенности процессного, синергетического, ситуационного, системного подходов, а также методологии государственного управления, в рамках которой активно повышается роль индикативного планирования. Выделены преимущества и ограничения некоторых управленческих концепций и методов, коротко описана практика индикативного планирования за рубежом. Акцентируется внимание на целесообразности применения индикативного подхода в управлении.

Ключевые слова: индикативное управление и планирование, региональное управление, подходы и методы управления.

Постановка проблемы. Любая освоенная территория в теоретическом аппарате экономической науки рассматривается как сложная территориальная социально-экономическая система. Её жизнедеятельность зависит от множества внутренних и внешних факторов (условий, процессов, взаимодействий), часть из которых представляют собой движущую силу прогресса и потенциал роста, а часть – является угрозой развитию. С течением времени и под влиянием таких общественных явлений как глобализация, научно-технический прогресс, международная конкуренция, смена общественно-политических укладов, военно-политические конфликты и т.д. возрастает значимость одних факторов развития, утрачивают свою ценность другие, несут в себе угрозу третьи. И чем стремительнее динамизм протекающих в глобальном пространстве событий и явлений, чем существеннее их отголоски на уровне национальных социально-экономических систем, тем сложнее системам перестроится на новую траекторию развития, тем больше шансов утратить стабильность и оказаться в кризисной ситуации.

Актуальность исследования. Новые вызовы обуславливают и новые требования к управлению, как на национальном, так и на региональном уровне, которые предполагают усовершенствование существующих управленческих методов и инструментов, с целью выработки эффективных, научно-обоснованных подходов к управлению территориальными социально-экономическими системами.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблематика регионального управления является объектно-предметной областью исследований многих учёных. Особенности различных методических подходов (программно-целевого, маркетингового, территориального, стратегически ориентированного, ситуационного, сравнительного анализа, дифференцированных подходов) в управлении регионами и муниципальными образованиями отражены в работах Г.А. Сульдиной, А.Б. Савченко, И.Р. Ляпиной, Н.П. Беловой, Г.В. Калининой, Е.Э. Латрыгиной, Г.А. Хмелевой, А.А. Авциновой, Е.Г. Чмышенко. Общим вопросам совершенствования механизмов управления развитием регионов посвящены труды Е.Н. Захаровой, Р.М. Качалова, Н.В. Яковлевой, И.В. Даниловой, Н.Ю. Сорокиной. Таким аспектам управления, как стратегическое и индикативное планирование развития территорий уделено внимание в

работах Б.С. Жихаревича, И.А. Долматовича, О.А. Головизниной, Н.И. Морозовой, Н.В. Галиной, О.А. Андрушкевич, И.В. Скопиной, Ю. Вертаковой, В. Плотникова.

Выделение нерешённой проблемы. На данном этапе накопления научных знаний в сфере управления развитием социально-экономических систем учеными разработано многообразие методик и подходов, каждый из которых имеет свои преимущества и ограничения, но, в то же время, не позволяет одновременно разрешить весь спектр задач социально-экономического развития. Практика показала, что достаточно сложно выстроить эффективный механизм управления региональными социально-экономическими системами в узких рамках какого-либо одного научно-методического подхода. Поэтому, сегодня, активно осуществляются попытки формирования механизмов управления, способных консолидировать в себе преимущества различных методик и практик, которые признаны результативными в практической деятельности. Продолжается научный поиск возможности интегрировать в систему управления отдельные действенные элементы, инструменты и принципы, которые были бы наиболее эффективны для управления на сложном и важном для государства уровне – региональном.

Целью исследования является анализ научно-методических подходов к управлению, выделение их сильных и слабых сторон, определение управленческих подходов, позволяющих решать всё многообразие задач социально-экономического развития территорий.

Результаты исследования. Процессы управления территориями, регионами рассматривались в рамках различных методологических подходов. К их числу относятся классические: системный, процессный, ситуационный, синергетический, методология государственного управления, теории социально-экономического развития и индикативного управления и т.д.

Ситуационное управление связано с необходимостью выявления взаимосвязи между типом сложившейся ситуации и возможностью применения к ней конкретных технологий и методов управления [1]. Такое управление ориентировано на краткосрочную и долгосрочную перспективу, так как имеет в своём арсенале определённые методы решения для каждой конкретной ситуации в определённый интервал времени. Это обеспечит связь стратегического и оперативного уровней управления. Сложности применения рассматриваемого подхода к региональному управлению обусловлены «...необходимостью установления взаимосвязи между типом сложившейся ситуации и применимостью к ней конкретных технологий и методов управления. В ситуационном управлении возникает необходимость классификации ситуаций в соответствии с имеющимися управляющими воздействиями» [1].

При управлении социально-экономическим развитием территории могут возникать ситуации, для которых важно использовать целый набор управляющих воздействий. Социально-экономическая система является сложным интегрированным образованием, а поэтому возможны сложности и высокая трудоемкость работ при осуществлении классификации ситуаций в рамках экономической, природной и социальной подсистем.

Методология системного подхода, как научный инструмент, даёт возможность оценить целостность выбранного для исследования объекта. В его основе лежит выявление способностей объекта быть одновременно единым и неделимым целым и в то же время иметь множество проявлений через составляющие. В основе системного анализа объекта находится методика исследования трёх составляющих: целевой функции, ресурсов и регламента их взаимодействия [2].

Системный подход является присущим экономической кибернетике. Он позволяет рассматривать объект изучения с учётом всего комплекса его свойств и взаимосвязей, даёт возможность определить и эффективно использовать закономерности управления в обществе и созданных им системах, а также изучать внешние связи объекта с другими системами [2].

В основе процессного подхода лежит взгляд на предприятие, организацию, территорию как на совокупность ключевых бизнес-процессов. В качестве подсистем бизнес-процесса в рамках управления социально-экономическим развитием территории можно выделять множество задач, решаемых для достижения поставленных целевых показателей развития системы. На основе данного подхода также существенно повышается мотивация субъектов для точного исполнения процессов. Процессный подход к управлению экономическими системами позволяет избавиться от организационных и информационных несогласований, дублирования функций, неэффективного использования материальных и человеческих ресурсов, а также значительно сократить операционные затраты [3]. В рамках данного подхода предусматривается не контроль самих исполнителей, а результатов работы, например, оценка реализации программ социально-экономического развития, а не только осуществление контроля выполнения процессов исполнителями. Кроме того, данный подход может быть эффективно реализован при разработке информационного обеспечения процесса управления.

Синергетика как методологическая парадигма, применяется в тех сферах научного познания, где изучаются сложные системы, характерной чертой которых является самоорганизация, нелинейность, открытость, структурная неоднородность [4, 5]. В силу того, что синергетика изучает универсальные законы развития, она может быть применена не только в области естествознания, но и в сфере гуманитарного знания, что придало синергетике статус универсальной научной парадигмы.

В.М. Шимчик, В.В. Шимчик [6] предложили использовать синергетический подход к оценке экономического развития регионов республики Беларусь. Учёные акцентируют внимание на том, что экономическая политика государства должна основываться на возможностях регионов использовать собственные ресурсы для развития. При этом оценку эффективности экономической деятельности регионов предлагается осуществлять с помощью таких показателей, как инвестиции на душу населения и уровень жизни населения. В качестве эталона для сопоставления и сравнения регионов предлагается выбирать экономически благополучный регион в системе национальной экономики [6]. Перспективным является учет удельного показателя, а также уровня жизни населения при проведении оценки эффективности хозяйственной деятельности регионов. Важно формировать систему показателей, отражающих реальное социально-экономическое состояние и развитие региона.

Воспроизводственная синергетическая модель, базирующаяся на Большом Кондратьевском цикле, описывает роль государственного регулирования для обеспечения социально-экономического развития территории. В каждом цикле макроэкономика развивается с течением времени: происходит последовательная смена фаз и типов экономического роста. Также воспроизводственная синергетическая модель базируется и на единой денежной инвестиционной системе государства, являющейся залогом функционирования рыночной иерархии капиталов. В рамках данной модели формируется стратегический инвестиционный квант экономического роста, задаваемый отношениями внутренней конвергенции (взаимного приспособления) государства и финансового капитала. Квант рождает экономическую

энергию системных связей финансового капитала, собранных в совокупность специализированных оборотов (финансового, денежного, производительного) и вставленных в иерархию фаз Большого Кондратьевского цикла [7].

Главное отличие экономической синергетики от экономической теории, по мнению А.А. Минченко, заключается в том, что обороты, формирующие контуры структурного и человеческого капитала, и сумма дисконтированных стоимостей их будущих и настоящих продуктов образуют разницу, формирующую квант здоровой деловой цикличности. Это отличие четко проявляется в кейнсианской категории предельной эффективности капитала [8].

Необходимо принимать во внимание, что в развитии социально-экономических систем наряду с самоорганизацией действует принцип организации, ориентированный на воздействие государства на некоторые негативные явления в обществе, в частности, на процессы рыночного регулирования в периоды спада и кризисов производства [9]. Это указывает на необходимость применения к управлению развитием социально-экономической системой методологии государственного управления.

В работе [10] эффективность регионального управления экономикой рассматривается с позиций использования индикативного, критериального и комплексного подходов к оценке данной системы. Индикативный подход к региональному управлению базируется на сопоставлении показателей уровня развития региона с целевыми индикаторами, которые выбраны изначально при планировании и определении главной цели развития региона (территории, муниципального образования). Критериальный подход в управлении регионами основан на проведении оценки эффективности государственного управления региональной экономикой и использовании для этого таких групп критериев-показателей: конечного и промежуточного эффекта, рабочих процессов, затраченных ресурсов. Данный подход наиболее эффективный для государственного уровня, а для регионального может оказаться чрезмерно трудоёмким.

Комплексный подход к оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти [11] позволяет одновременно оценивать эффективность управляющей и управляемой подсистем в рамках государственного регулирования социально-экономическим развитием региона. Подход включает в себя 42 показателя оценки по направлениям: оценка социально-экономического развития и оценка деятельности органов исполнительной власти. Его ограничением является отсутствие возможностей расчета показателей состояния и развития региона, которые соответствуют направлениям государственной социально-экономической политики. При этом предложенная система показателей не дополнена соответствующей системой моделей и методов управления.

Среди проанализированных методов государственного управления на региональном уровне наибольший интерес представляет теория индикативного управления, так как ей свойственна рекомендательная вариативность, а также не ограничивается возможность целеполагания субъектов хозяйствования. Такое управление основано на разработке плана, являющегося комплексным документом, в котором взаимоувязаны цели социально-экономического развития и мероприятия по их достижению, а также материальные и финансовые ресурсы в форме показателей. Подход позволяет формулировать перспективные направления социально-экономического развития территории.

Особый интерес представляют исследования зарубежного опыта в сфере управления региональным развитием, так как методологии индикативного планирования и управления отводится важная роль в данном вопросе (табл. 1).

Индикативное планирование активно используется во Франции, Великобритании, Германии, Китае, Японии, Канаде, США и подтвердило свою эффективность как один из инструментов государственного регулирования рыночной экономики. Обусловлено это тем, что в рамках данного подхода государство влияет на экономическое развитие на основе координации и информационного обеспечения, а не на основе четких директивных инструкций. Одним из первых данный подход предложил немецкий экономист К. Ландауэр (Carl Landauer) еще в 1944 г. [20]. А одним из первых ввел понятие «индикативное планирование» или «индикативное управление» итальянский ученый В. Даллаго (V. Dallago, 1990) [21].

В США начали использовать элементы индикативного планирования еще с 1961 г.: использовались преимущественно инструменты монетарной и фискальной политики краткосрочного характера. Основной акцент делался на достижение макроэкономического баланса, эффективного использования производственных ресурсов, достижения благосостояния населения: контроль уровня безработицы, создание рабочих мест.

В Японии теорию индикативного управления применяли для структурной реорганизации промышленности. В области социального обеспечения проводилось обучение, действовали индивидуальные программы развития, социальные гарантии и стандарты, а также план снижения уровня концентрации населения (1960–1970 гг. и 1969–1985 гг.).

Стратегическую направленность реализации принципов индикативного управления применяли во Франции (1989–1992 гг.): были выделены направления стратегического социально-экономического развития, закреплены в государственной программе и обеспечены государственным финансированием. В социальной сфере предполагалось образование и активная подготовка персонала для экономики знаний. В экономической сфере на стратегическом уровне акценты делались на фундаментальные исследования, инновационные решения в сфере высокотехнологического производства, достижения экологического баланса и регионального планирования. При этом использовались инструменты институциональной политики, развития на макро-, микро- и мезоуровнях, стратегический маркетинг. Европейская концепция индикативного планирования основана на долгосрочном прогнозировании и моделировании, а Американская – на применении так называемого адаптивного планирования, когда государство поощряет определенные виды деятельности на основе предоставления некоторых льгот и субсидий, а также ограничивает другие в силу своей компетенции (налоги, сборы и т.д.). Для эффективного построения системы индикативного управления на региональном уровне важна интеграция принципов европейской и американской моделей, а также объединение инструментов краткосрочных, структурных и стратегических форм индикативного планирования.

Таблица 1

Обзор методических подходов в сфере управления региональным развитием

Автор	Суть подхода	Преимущества	Ограничения
<i>The Evaluation of Social and Economic Development of the Region / A. Kilijoniene, Z. Simanaviciene, A. Simanavicius // Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics. – 2010. – 21(1). – P.68-79. [12]</i>			
<i>А.Килийониен, З.Симанависиен, А.Симанависиус (A. Kilijoniene, Z. Simanaviciene, A. Simanavicius)</i>	Предлагается оценка уровня регионального развития на примере Литвы.	Возможность применения подхода к оценке для других стран.	Не рассматриваются показатели состояния и развития региона.
<i>Methodology and Business Background of the Urban Agglomerations Development in the Real Life of Kazakhstan / R. Kosdauletova // Public policy and administration. – 2014. – Vol. 13, No 2. – P. 232-242. [13]</i>			
<i>Р.Коздаулетова (R. Kosdauletova)</i>	Подход предполагает перечень работ и инструментов реализации региональной политики на примере Казахстана	Выделяются индикаторы регионального развития: развитие человеческого капитала, качество жизни, инновации в регионе.	Не представлен перечень показателей, характеризующий каждый индикатор. Не предусмотрена вариативность планов.
<i>Disparities in country regional development - concept, theory, identification and assessment / Alois Kutscherauer, Hana Fachinelli, Miroslav Hučka at.; Shortened English version. – Ostrava 2010.–120 p.[14]</i>			
<i>А.Кутчерауэр, Х.Фачинелли, М.Хушка и др. (A. Kutscherauer, H. Fachinelli, M. Hučka at al.)</i>	Описана теория, методология неравномерного регионального развития, а также методы оценки на основе индикаторов и региональных моделей	Предлагается оценка неравномерности развития территории на основе выделения трех сфер неравномерности (экономической, социальной, территориальной).	Основной акцент делается на разработку стратегических программных документов.
<i>Socio-Economic Potential of the Region and Its Evaluation / Valeria Anatolevna Cheymetova, Elena Victorovna Nazmutdinova // Asian Social Science. – 2015. – Vol. 11, No. 7. – P.74-81. [15]</i>			
<i>В.А.Чейметова, Е.В.Назмутдинова (V.A.Cheymetova, E.V.Nazmutdinova)</i>	Предложен алгоритм интегральной оценки уровня социально-экономического потенциала территории.	Позволяет оценить вклад региона в экономическое развитие страны. Возможность составления рейтинга регионов.	Не конкретизированы показатели социально-экономического потенциала региона. Не описана оценка значимости индикаторов, методика определения их фактической и нормативной оценок.
<i>The EU regional social progress index: methodological note / European Commission, Directorate-General and Urban Policy, Economic Analysis Unit. – 16 p. [16]</i>			
<i>Европейская Комиссия (European Commission)</i>	Предложена методика оценки индекса социального прогресса региона.	Агрегирование 50-ти социальных и экологических индикаторов - универсальны для различных регионов.	Методика позволяет оценить индекс социального прогресса без учета экономических показателей.
<i>Simulation modeling of regions` social and economic development in decision support systems / Natalia N. Lychkina, Dmitriy Shults //Proceedings of the 27th International Conference of the System Dynamics Society, July 26-30, 2009 Albyguergue USA. [17]</i>			
<i>Н. Н. Лучкина, Д. Шульц (N. N. Lychkina, D. Shults)</i>	Представлена общая структура системы поддержки принятия решений для регионального уровня.	Предложена имитационная модель, позволяющая прогнозировать различные сценарии регионального развития.	Выделяются сферы социального и экономического развития региона без детализации на конкретные показатели. Часть представленных показателей не может иметь количественной оценки.
<i>The System of Indicators for Indicative Management of a Region and its Clusters / Yulia Vertakova, Vladimir Plotnikov, Gilan Fedotova // Procedia Economics and Finance. – 2016. – №39.– P.184-191. [18]</i>			
<i>В. Плотников, Г. Федотова, Ю.Вертакова (V. Plotnikov, G. Fedotova, Y.Vertakova)</i>	Использован индикативный подход к управлению, в основу которого положена система индикаторов.	Реализованы принципы системного подхода к анализу экономических явлений.	Желательно было бы использовать удельные показатели, оценивать состояние и развитие региона, а также предлагать конкретные рекомендации, а не просто перечень индикаторов.
<i>Родченко В.Б. Методичні та практичні засади оцінки соціально-економічного розвитку міст України / В.Б. Родченко // Вісник Харківського університету ім. В.Н. Каразіна. – 2011. – № 943. – С.100-106. [19]</i>			
<i>В.Б. Родченко</i>	Разработан подход к оценке уровня развития городов в Украине.	Сформирована система показателей развития города (детализация показателей по сферам развития).	Не предусмотрено рассмотрение показателей развития и функционирования, а также расчета интегрального показателя.

В работах современных зарубежных ученых доминирует, так называемый, неэндогенный (neo-endogenous) подход к региональному развитию (создание условий для внутреннего развития региона). Его принципы соответствуют методологии индикативного управления. Основное внимание уделяется использованию потенциала региона. В основе региональной политики ориентация на создание благоприятных условий для развития сетей, малых и средних компаний, образование в сфере инноваций [14]. Одним из основных преимуществ данного подхода является рассмотрение трех сфер развития региона: социальной, экономической и территориальной. Особый интерес представляет формирование таких групп индикаторов для экономической сферы: экономического потенциала, экономической структуры, безработицы и потенциала развития. Для территориальной сферы: заселенность территории, внешняя среда, транспортная инфраструктура. Для социальной – индикатор качества жизни. При этом не раскрыта методика расчета данного индикатора. Представленные теоретико-методологические наработки не доведены до уровня конкретных экономико-математических моделей, а имеют преимущественно дескриптивный характер.

В странах Европейского Союза значительное внимание уделяется индикативным региональным программам как инструменту государственного управления. Например, Региональная индикативная программа 2008–2013 гг. (Regional Indicative Programme 2008–2013 гг., Pacific region) предполагает анализ экономического, социального и территориального потенциала региона, описывает его взаимодействия с ЕС, раскрываются процессы региональной интеграции, анализируется практика кооперации с ЕС, разрабатывается стратегия сотрудничества на основе региональной интеграции. Далее описывается сама региональная индикативная программа и её финансирование с детализацией по конкретным направлениям и показателям, задаются целевые индикаторы, результаты, ответственные, необходимые ресурсы. Составляется индикативная хронограмма и расписание выполнения работ. Значительное внимание уделяется ретроспективному анализу уровня выполнения программ за предыдущие годы. Представлен региональный профиль внешней среды [22]. По такому же принципу сформированы и такие программы: Региональная индикативная программа для Восточной Африки, Южной Африки и Индийского океана 2014–2020 гг., Региональная индикативная программа Восточной Африки [23].

В странах ЕС на основе разработки индикативных программ реализуются направления регионального развития, которые определяются в рамках государственного механизма управления территорией. Сюда относятся механизмы управления развитием человеческого капитала (особенно квалификацией и образованием), устойчивостью (экономической, социальной, экологической), развитием национальных, международных и региональных рынков, конкурентоспособностью бизнеса, межсекторальным и межправительственным сотрудничеством и интеграцией регионального планирования [24]. При формировании системы индикаторов на уровне определенной территории целесообразно использовать систему индикаторов устойчивого развития, представленную в работе [25]. Важна их адаптация для возможности применения на региональном уровне, а также выбор оптимального (достаточного и избыточного) количества таких индикаторов. Оценка должна быть полной, но не чрезмерно трудоемкой и сложной для практической реализации.

Парадигма индикативного управления приобретает свою актуальность для исследования проблем регионального развития в силу ее системного характера,

охватывающего все сферы жизнедеятельности общества. Данная методология возникла как необходимость конкретизации и детализации концепции устойчивого развития в аспектах формирования чётких принципов и методов как в рамках государственного управления, так и на уровне управления региональным развитием.

Индикативное управление, как метод государственного воздействия на региональные социально-экономические процессы, активно применяется для разработки многоцелевых программ устойчивого развития. Использование в региональном менеджменте индикативных методов позволяет обеспечить комплексное решение региональных проблем, учесть все многообразие факторов, определяющих динамику развития, рационально использовать временные рамки осуществления программных мероприятий, предусмотреть более затратные и долгосрочные мероприятия, что в целом сможет способствовать стабильному региональному росту [26].

На данном этапе накопления научных знаний в сфере управления регионами преимущества и возможности применения индикативного подхода освещены не в полной мере. Для реализации его ключевых положений, их сочетания с методологией государственного управления, процессного подхода, теорий социально-экономического развития необходим набор методических подходов, позволяющих комплексно применить данный инструментарий в практике принятий управленческих решений. Обусловлено это тем, что для управления развитием социально-экономических систем учеными разработано многообразие методик и подходов, каждый из которых имеет свои преимущества и ограничения, но не позволяет одновременно разрешить весь спектр задач социально-экономического развития. Например, в работе [26] предлагается индикативная модель управления социально-экономическими системами, как механизм обеспечения качества жизни населения. Автор описывает модель индикативного управления социально-экономическими системами на основе изучения удовлетворенности населения основными составляющими качества жизни на примере муниципальных образований. Целевой функцией выступает обеспечение высокого качества жизни населения. Эффективность деятельности государственных органов в рамках данного подхода рассматривается через систему оценки общей социальной эффективности, которая должна быть выражена в уровне и качестве жизни населения региона, страны. При этом выделяются такие ключевые составляющие благосостояния населения и качества жизни, как доходы и сбережения населения, уровень социального обеспечения и потребления материальных благ и услуг, условия труда и занятости, быта и досуга, жилищные условия, показатели заболеваемости, образование, экологическая обстановка и социальная безопасность. В качестве механизма повышения качества жизни населения предложено создание объективной и комплексной системы индикаторов, отражающих достижение поставленных целей, позволяющих сфокусировать внимание органов управления на основных приоритетах развития. Ограничениями данной модели является использование социологических методов как основы изучения удовлетворенности населения условиями жизни. Без должного внимания остаются экономические показатели, которые также должны учитываться при выборе направлений социально-экономического развития территорий. Преимуществом данного подхода является возможность ранжирования оценок, но при определении ранга каждого показателя автор руководствуется экспертными методами, что вносит субъективность в оценки и может исказить результаты. Применение поправочного коэффициента сложности управляемого объекта (коэффициента Бира) для корректировки рейтинговых оценок является интересным с позиций формирования

рейтинга различных территорий и их возможного сопоставления. Тем не менее, данный подход не позволяет учитывать одновременно показатели состояния и развития территории, а также не описывает механизм использования представленных оценок при обосновании текущих решений, реагировании на кризисные ситуации или же при составлении программ социально-экономического развития территорий.

Сегодня на повестке дня социально-экономических исследований, наряду с решением глобальных проблем современности, актуализируются, как объектно-предметная сфера, проблемы развития региональных социально-экономических систем, из которых состоит национальное социально-экономическое пространство. Исследование этих сложных общественно-территориальных систем требует учёта всей совокупности протекающих в них социально-экономических процессов в пространственно-временном континууме. И современная экономическая наука, располагая серьёзным теоретико-методологическим аппаратом, своевременно отвечает на самые актуальные вызовы. В данном контексте следует выделить методы построения интегральных показателей (для группировки ключевых показателей и сопоставления обобщенных значений в территориальном и временном разрезах), методы экономико-математического моделирования (для выбора оптимальных решений среди возможных альтернатив), методы индикативного планирования (как компромисс между директивным планированием и свободной рыночной экономикой), а также широкий спектр вспомогательных методов и инструментов, составляющих основу оценки, систематического мониторинга и управления социально-экономическим развитием территорий (включая составление программ развития, организационные, информационные аспекты и прочее).

Каждая рассматриваемая территория имеет свои особенности, связанные с природно-географическими, политическими, этнокультурными традициями, а также региональными особенностями территориальной организации населения и хозяйства, которые часто являются уникальными с точки зрения исторических процессов. Все эти факторы требуют отдельного рассмотрения для каждого конкретного региона, но при этом комплекс методологических и методических подходов, призванных оценить уровень развития или состояние экономического потенциала территории, должен характеризоваться универсальностью, простотой реализации и быть применимым для различных социально-экономических систем.

Выводы. Анализ методологических подходов, применяемых в управлении социально-экономическим развитием территорий показал, что важная роль отведена процессному, синергетическому, системному подходу, а также методологии государственного управления, в рамках которой активно повышается роль индикативных планов. Анализ зарубежного и российского опыта в сфере управления региональным развитием свидетельствует о том, что в данном направлении основной акцент делается на разработку методических подходов к оценке уровня социально-экономического развития территории и составление индикативных планов. При этом слабо учитываются другие функции управления, такие как: мотивация, организация, контроль, что ограничивает эффективность управления. В данном контексте актуализируется вопрос разработки единой концепции индикативного управления, объединяющей в целостную систему ключевые элементы (функции, задачи) управления на основе индикативных методов.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Лепа Р.Н. Ситуационный механизм подготовки и принятия управленческих решений на предприятии: методология, методы, модели: монография / Р.Н. Лепа; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 308 с.
2. Теслер Г.С. Методика системного аналізу з позиції методології системного підходу для потреб проектування систем управління / Г.С. Теслер, В.А. Косс // Математичні машини і системи. – 2008. – № 1. – С. 139–150.
3. Гуткевич С.О. Ефективність функціонування системи менеджменту якості на підприємстві з позицій попроцесного підходу / С.О. Гуткевич, О.В. Кравченко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 3 (57). – С. 75–84.
4. Князева Е.Н. Антропный принцип в синергетике / Е.Н. Князева, С.П. Курдюмов // Вопросы философии. – 1997. – № 3. – С. 62–79.
5. Князева Е.Н. Саморефлективная синергетика / Е.Н. Князева // Вопросы философии. – 2001. – № 10 – С. 99 – 113.
6. Шимчик В.М. Синергетический подход к оценке экономического развития регионов республики Беларусь [Электронный ресурс] / В.М. Шимчик, В.В. Шимчик // Региональная экономика и управление. – 2005. – № 3 (3). – Режим доступа: <http://eee-region.ru/article/303/>.
7. Евстигнеева Л.П. Экономика и синергетика / Л.П. Евстигнеева, Р.Н. Евстигнеев // Экономические науки. – 2007. – № 10. – С. 201–208.
8. Минченко А.А. Явление синергетического либерализма (Размышления над книгой Л. и Р. Евстигнеевых) / А.А. Минченко // Общественные науки и современность. – 2006. – № 5. – С. 63–74.
9. Рузавин Г.И. Эволюционная эпистемология и самоорганизация / Г.И. Рузавин // Вопросы философии. – 1999. – № 11. – С. 90–101.
10. Скопина И.В. Индикативный, критериальный и комплексный подходы к оценке эффективности системы регионального управления [Электронный ресурс] / И.В. Скопина, О.В. Скопин // Управление экономическими системами: электрон. науч. журнал. – 2010. – № 2 (22). – Режим доступа: <http://uecs.mcnip.ru>.
11. Методика оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации: утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2009 г. № 322.
12. Kilijoniene A. The Evaluation of Social and Economic Development of the Region / A. Kilijoniene, Z. Simanaviciene, A. Simanavicius // Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics. – 2010. – Vol. 21, No. 1. – P. 68–79.
13. Kosdauletova R. Methodology and Business Background of the Urban Agglomerations Development in the Real Life of Kazakhstan / R. Kosdauletova // Public policy and administration. – 2014. – Vol. 13, No. 2. – P. 232–242.
14. Disparities in country regional development – concept, theory, identification and assessment / Alois Kutscherauer, Hana Fachinelli, Miroslav Hučka et al. – Ostrava, 2010. – 120 p. (Shortened English version).
15. Cheymetova V.A. Socio-Economic Potential of the Region and Its Evaluation / V.A. Cheymetova, E.V. Nazmutdinova // Asian Social Science. – 2015. – Vol. 11, No. 7. – P. 74–81.
16. The EU regional social progress index: methodological note / European Commission, Directorate-General and Urban Policy, Economic Analysis Unit. – 16 p.
17. Simulation modeling of regions` social and economic development in decision support systems [Electronic resource] / Natalia N. Lychkina, Dmitry Shults // Proceedings of the 27th International Conference of the System Dynamics Society (July 26-30, 2009, Albyguergue, USA) [Electronic resource]. – Available at: <http://www.systemdynamics.org/conferences/2009/proceed/papers/P1068.pdf>.
18. Vertakova Yu. The System of Indicators for Indicative Management of a Region and its Clusters / Y. Vertakova, V. Plotnikov, G. Fedotova // Procedia Economics and Finance. – 2016. – No. 39. – P. 184–191.
19. Родченко В.Б. Методичні та практичні засади оцінки соціально-економічного розвитку міст України / В.Б. Родченко // Вісник Харківського університету ім. В.Н. Каразіна. – 2011. – № 943. – С. 100–106.
20. Landauer Carl. Theory of national economic planning / Carl Landauer. – Los Angeles: University of California Press, 1947. – 270 p.
21. Kovács J. Economic planning in transition: socio economic development and planning in post-socialist and capitalist societies / J. Kovács, B. Dallago. – Aldershot: Dartmouth Pub Co, 1990. – 225 p.

22. Regional Indicative Programme 2008 – 2013, Pacific region. – The European Commission, 2007. – 162 p.
23. Regional Indicative Programme for Eastern Africa, Southern Africa and the Indian Ocean (EA-SA-IO) 2014 to 2020. – 126 p.
24. Framework for regional economic development [Electronic resource]. – Available at: http://regional.gov.au/regional/publications/files/RASC_Framework_For_Regional_Economic_Development.pdf.
25. Indicators of Sustainable Development: Guidelines and Methodologies / JoAnne DiSano. – 3rd ed.; United Nations. – New York, 2007. – 99 p.
26. Нагимова А.М. Индикативная модель управления социально-экономическими системами как механизм обеспечения качества жизни населения / А.М. Нагимова // Вестник Вятского государственного гуманитарного университета. – 2010. – № 2 (4). – С. 97–101.

Поступила в редакцию 04.09.2017 г.

ANALYSIS OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF TERRITORIES

Yu.K. Yakovleva

The analysis of scientific and methodological approaches used in the management of socio-economic development of the regions. Stressed the importance of the process, synergetic, system approach and the importance of methodology of state control, in which the important role played by indicative planning. The advantages and limitations of some management concepts and methods, briefly describes the practice of indicative planning abroad, focuses on the appropriateness of the indicative approach in management.

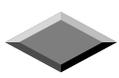
Keywords: indicative management and planning, regional management, approaches and methods of management.

Яковлева Юлия Константиновна

кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и коммерческого дела
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк
jul.yakovleva@gmail.com
+38-066-458-32-36

Yakovleva Yuliya

Candidate of economics,
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhaila Tugan- Baranovsky, city Donetsk
jul.yakovleva@gmail.com
+38-066-458-32-36



П Р А В О

УДК 336.763:651

**БЕЗДОКУМЕНТАРНЫЕ И ДОКУМЕНТАРНЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ:
ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕЖИМА**

© 2017. *К. В. Коробейникова*

В статье рассмотрены особенности правового режима ценных бумаг, исследована сущность и их правовой режим. Детально исследована классификация ценных бумаг. Особое внимание уделено бездокументарным и документарным ценным бумагам. Рассмотрены особенности защиты прав владельцев ценных бумаг в зависимости от их типа.

Ключевые слова: документ, ценные бумаги, ценные бумаги, защита, владельцы, права, закон; иск, незаконное владение

Постановка проблемы. В юридической литературе ценные бумаги в зависимости от формы существования подразделяют на бездокументарные и документарные. С практической точки зрения и с учетом требований практики правоприменения защита прав собственника бездокументарных и документарных ценных бумаг нуждается в эффективных способах защиты.

Актуальность исследования. Вопрос правового режима бездокументарных и документарных ценных бумаг в гражданских правоотношениях имеет как теоретическое, так и практическое значение. Однако, данное понятие имеет разную функциональную нагрузку в разных институтах гражданского права, добросовестность является одним из основных принципов гражданского законодательства. Актуальность анализа особенностей правового режима бездокументарных и документарных ценных бумаг имеет особое значение в свете законодательных гарантий защиты права собственности, в частности, при истребовании владельцем ценных бумаг из незаконного владения.

Анализ последних исследований и публикаций. Индивидуальность виндицируемого имущества, в частности, ценных бумаг, как условия применения виндикации, исследовалась в работах Гусевой И.А., Э.А.Погосян, Т.А.Батяевой, А.С. Селищева и других ученых. [4, 8-11]. Однако, как отмечают авторы, этот вопрос является наиболее "нестабильным" в конструкции виндикации ценных бумаг. Это обусловлено тем обстоятельством, что в аспекте бездокументарных ценных бумаг, положения законодательства РФ не позволяют идентифицировать акцию одного выпуска, что опять ставит под сомнение их вещественный характер.

Выделение нерешённой проблемы. Возможность виндикации бездокументарных и документарных ценных бумаг в законодательстве рассматривается как реальная, однако с учетом определенных особенностей. С практической точки зрения и с учетом требований практики правоприменения и системы депозитарного учета эмиссионных ценных бумаг их выбытие из владения собственника может иметь

место в ряде случаев. Например, в ситуации, когда стороны сделки используют отлагательные условия с применением принципа "поставка ценных бумаг против оплаты", однако, когда ценные бумаги зачисляются на счет приобретателя до момента полной оплаты, что определено как момент возникновения права собственности приобретателя по договору. Также подобные последствия влечет ситуация отчуждения ценных бумаг по недействительной (поддельной) доверенности, когда злоумышленник совершает сделку от имени владельца, таким образом, похищает его ценные бумаги. В целом же потеря владения ценными бумагами в условиях существования их депозитарного учета, должна рассматриваться как их перевод на счета в ценных бумагах других лиц.

Возвращаясь к очерченным требованиям, которые предъявляются к виндикации, следует провести их анализ в аспекте гражданского оборота ценных бумаг.

Цель исследования заключается в анализе особенностей правового режима ценных бумаг, которые относятся к категории бездокументарных и документарных, определить наиболее существенные проблемы использования бездокументарных бумаг и защиты прав их владельцев.

Результаты исследования. Ценная бумага является документом, который удостоверяет имущественные права. Реализация указанных прав возможна лишь путем предъявления ценной бумаги.

Для доктрины гражданского права характерно разнообразие взглядов ученых относительно правовой природы ценных бумаг. Учеными в настоящее время ценные бумаги рассматриваются как гражданско-правовыми объект. В то же время документарные бумаги относятся к категории «имущество», а бездокументарные – к категории «другое имущество».

В законодательстве устанавливается, что ценные бумаги, которые относятся к категории документарных, представляют собой документы. Указанные документы удостоверяют обязательственные и иные права, отвечают требованиям, установленным законом. Передача этих документов возможна только в том случае, когда документ непосредственно предъявляется. Ценные бумаги в бездокументарной форме могут быть переданы другому лицу. При передаче вносится соответствующая запись в реестр акционеров.

Необходимо отметить, что Гражданские кодексы Российской Федерации и Украины предусматривали ранее, что ценная бумага может удостоверить лишь имущественные права, в то время, как законодательстве о ценных бумаг отмечалось наличие других прав (в частности, корпоративных и неимущественных) [1-2]. Документарной ценной бумагой является документ. Если в указанном документе нет требуемых реквизитов, которые должны быть зафиксированы данной ценной бумагой или ее форма не отвечает требованиям, предъявляемым к данному виду ценных бумаг или другим требованиям, он не может считаться ценной бумагой, и не сохраняет значение письменного доказательства. Отрицая возможность причисления бездокументарных ценных бумаг к вещам, исследователи обосновывают свои взгляды отсутствием документа как предмета материального мира. Однако, и для бездокументарных ценных бумаг такой документ есть, он лишь трансформирован с бумажного документа в электронную запись на счете.

Бездокументарные ценные бумаги содержат информацию о правах, зафиксированных на специфическом материальном носителе. Они закрепляют выраженные в них права, которые имеют как неимущественный, так и имущественный характер. При этом ценные бумаги как бездокументарного, так и документарного типа

имеют идентичный характер, поэтому о юридической природе ценных бумаг одинакова. Определение бездокументарной ценной бумаги ориентировано на положения законодательных норм о рынке ценных бумаг, в которых дается определение эмиссии ценных бумаг. Ценными бумагами бездокументарного типа закрепляются и другие права, которые содержатся в решении о выпуске акций или другом акте лица, которое занимается выпуском ценных бумаг и передача которых, в соответствии с положениями закона возможна лишь при соблюдении правил учета этих прав.

Что касается индивидуальности виндицируемого имущества, как условия применения виндикации, то этот вопрос является наиболее "нестабильным" в конструкции виндикации ценных бумаг. В аспекте ценных бумаг бездокументарного типа, положения законодательства РФ не позволяют идентифицировать акцию одного выпуска, что опять ставит под сомнение их вещественный характер. Однако, в качестве доказательства приобретения права собственности на акции он предлагает рассматривать задокументированные сведения относительно записей реестра акционеров, которые свидетельствуют о переходе прав на акции к соответствующему лицу. По этому поводу достаточно интересной является позиция. Ученые углубляют указанную позицию и ставят вопрос о том, как виндцировать акции, если определенное лицо обратилось к регистратору с поддельными документами на наследство, в связи с чем оформила 150 акций наследодателя на себя. До этого у нее были еще акции отмеченного эмитента. В дальнейшем такое лицо отчуждало все акции пяти лицам. В связи с чем возникает вопрос: к кому подавать виндикационный иск, и кто является добросовестным владельцем? [53, с.11]. Приведенная ситуация полностью проектируема и в сферу гражданского оборота различных видов ценных бумаг, а потому ее краеугольным камнем является вопрос родовых признаков ценных бумаг одного выпуска (серии), которые не позволяют отграничить их от других ценных бумаг того же выпуска (серии) во время пребывания на счетах в ценных бумагах. Учитывая указанное, эффективное использование виндикационного иска является возможным, если "владеющий несобственник" после приобретения соответствующих ценных бумаг не совершал с ними или с другими ценными бумагами того же эмитента на своих счетах никаких действий в результате которых их количество на соответствующем счете уменьшилось. Кроме того, возможная виндикация может быть и в том случае, если соответствующий владелец до приобретения ценных бумаг не имел на счетах ценных бумаг этого же эмитента и того же выпуска (серии) и/или отчуждал их лицу, счета в ценных бумагах которого имели такое же состояние.

Требование к возможности виндикации лишь имущества, которое сохранилось в натуре и находится в фактическом владении другого лица, в проекции гражданского оборота ценных бумаг рассматривается как существование ценных бумаг на счетах в ценных бумагах определенного участника правоотношений. В связи с этим, виндцировать можно лишь непогашенные и неаннулированные ценные бумаги, которые обращаются гражданском обороте. В таком смысле виндикационный иск может быть предъявлен и эмитенту ценных бумаг, если он не осуществил их аннулирования. Вместе с тем, если ценная бумага была зачтена на счет эмитента "владеющим несобственником" ради ее погашения и при этом эмитент не осуществил такого погашения, применение виндикации является необоснованным, ведь, во-первых, ответчиком в таком случае должен быть эмитент, который не приобрел право собственности в отношении ценных бумаг, что противоречит природе виндикации, а,

во-вторых, зачем виндигировать данные ценные бумаги, ведь придется опять передать их на счет эмитента.

Законодательство четко регламентирует круг лиц, которые уполномочены требовать выполнения по определенной ценной бумаге. Лицо, являющееся обязанным по ценной бумаге, должно иметь право выдвигать против требований законного владельца бумаги лишь возражения, которые обусловлены природой ценной бумаги или базируются на отношениях между сторонами. Лицами, уполномоченными требовать выполнения, предусмотренного ценной бумагой, могут быть:

- владелец ценной бумаги, который указан в учетных записях как лицо, владеющее данными бумагами. Эти учетные записи ведутся уполномоченным лицом или другим лицом, которое действует по его поручения и имеет соответствующую лицензию;

- владелец ценной бумаги, если она была выписана на его имя, а также в том случае, если данная ценная бумага перешла к новому владельцу в порядке непрерывного ряда уступок требований (цессий) от первичного владельца путем совершения на данной ценной бумаге именных передаточных надписей или в другой форме, которая соответствует правилам, установленным для цессии.

Данные правила касаются и бездокументарных ценных бумаг, правообладатель которых определяется согласно соответствующим учетным записям, если иное не вытекает из особенной фиксации прав на ценные бумаги данного типа или не предусмотрено законодательством.

Федеральный закон от 02.07.2013 № 142-ФЗ «О внесении изменений в подраздел 3 раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» (далее – Закон № 142-ФЗ) предусматривает, что правовое регулирование ценных бумаг бездокументарного и документарного типа осуществляется отдельно. Фактически данный закон закрепляет, что рассматриваемые ценные бумаги являются разными гражданско-правовыми объектами: документарные относятся к категории «имущество», а бездокументарные – относятся к категории «другое имущество».

Закон № 142-ФЗ определяет, что к ценным бумагам документарного типа относятся документы, которые отвечают требованиям, определенным законом, и удостоверяют различные права, в том числе обязательственные в отношении данных бумаг. Правовой режим данных бумаг предполагает, что при их передаче требуется предъявление таких документов. Таким образом, законом закрепляется список прав, которыми обладают владельцы ценных бумаг.

ГК РФ предусматривал ранее, что ценная бумага может фиксировать лишь имущественные права (п. 1 ст. 142 ГК РФ), в то время, как Закон № 142-ФЗ отмечает наличие других прав (в частности, корпоративных и неимущественных). Необходимо отметить, что от 22.04.96 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» непосредственно указывал, что ценной бумагой удостоверяется совокупность неимущественных и имущественных прав. [4]

Понятие ценной бумаги бездокументарного типа ориентировано на положения законодательства, регулирующего ценные бумаги, в которых дается определение эмиссии ценных бумаг. В частности, ценными бумагами бездокументарного типа закрепляются и другие права, которые зафиксированы в решении о выпуске или другом акте лица, которое занимается выпуском ценных бумаг и передача которых, в соответствии с положениями закона возможна лишь при соблюдении правил учета рассматриваемых прав.

В качестве примера может быть рассмотрено Дело № А56-11059/2016 от 1 февраля 2017 года, постановление по которому было вынесено Арбитражным судом Северо-Западного округа. Истцом по данному делу выступало АО «Гражданские самолеты Сухого», (далее – АО), которое обратилось в суд с иском к ПАО «Александровский» (Банк) и небанковской кредитной организации ЗАО «Национальный расчетный депозитарий», об обязанности Банка возвратить Обществу 200 000 неконвертируемых процентных документарных ценных бумаг на предъявителя серии 01, которые предусматривали обязательное централизованное хранение номинальной стоимостью 1000 руб. Указанные ценные бумаги были размещены путем открытой подписки. Депозитарий осуществлял хранение ценных бумаг и производил все операции, связанные с централизованным учетом прав на облигации. Вопреки поручению АО, 16 января 2015 года облигации были отчуждены Банку по договору купли-продажи. Обязательство возврата ценных бумаг данным договором не предусматривалось. Истцу указанные облигации не были возвращены, не были также уплачены купонные доходы.

Пункт 3 постановления Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 05.11.1998 № 44 «О предотвращении конфликта интересов при осуществлении профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг» устанавливает, что для решения вопроса предотвращения конфликта интересов, которые могут возникнуть при осуществлении данной деятельности профессиональный участник обязан соблюдать принцип приоритета интересов клиента по отношению к собственным интересам. Таким образом, добросовестность профессионального участника должна рассматриваться с учетом данного положения.

В настоящее право осуществлять бездокументарный учет ценных бумаг, принадлежит:

– депозитарию, который действует на основании договора с владельцем ценных бумаг.

– независимому регистратору, который действует по поручению эмитента.

В настоящее время дискуссионным является вопрос о возможности применения к ценным бумагам документарного и бездокументарного типа виндикационного иска.

Виндикация – это способ защиты владельцев и других законных владельцев материального имущества, к тому же имущества индивидуально определенного или способного к идентификации. Проблемы, связанные с защитой прав владельцев ценных бумаг бездокументарного типа, касаются большого круга участников гражданского оборота [7].

В ст. 149.3 ГК РФ регламентируется новый способ защиты прав данных владельцев. Однако данная статья лишь частично разрешает проблему идентификации ценных бумаг бездокументарного типа [9]. В гражданском законодательстве отдельно не рассматривается понятие «неправомерно списанных ценных бумаг». В ситуации, когда акции реализованы генеральным директором по операции, признанной в дальнейшем недействительной, а владелец подает иск о реституции, то это значительно ограничивает его права, поскольку он имеет право требовать возвращения всего полученного по операции, то есть акций. То есть речь идет об имуществе, поэтому возникает проблема их идентификации.

Выводы. Ценные бумаги документарного и бездокументарные типа закрепляют выраженную в них совокупность имущественных и неимущественных прав, которые имеют идентичный характер, поэтому юридическая природа ценных бумаг одинакова. В то же время по своей природе ценные бумаги документарного и бездокументарного

типа являются разными гражданско-правовыми объектами: первые их них – это вещи, а вторые относятся к категории «другое имущество», соответственно к ним должен применяться различный механизм гражданско-правовой защиты.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1) № 51-ФЗ от 30.11.1994 г. // СЗ РФ, 1994 г, № 32, ст. 3301
2. Господарський кодекс України. Від 16 січня 2003 р. № 436-IV. З подальшими змінами // Відомості Верховної Ради (ВВР). - 2003. - № 18, № 19-20, № 21-22. - Ст. 144.
3. Цивільний кодекс України. Від 16 січня 2003 р. № 435-IV. З подальшими змінами // Відомості Верховної Ради (ВВР). - 2003. - № 40-44. - Ст. 356.
4. Федеральный закон от 22 апреля 1996 года N 39-ФЗ "О рынке ценных бумаг" // Собрание законодательства Российской Федерации, 1996. – N 17.
5. Погосян Э.А. Нарушение порядка учета прав на ценные бумаги // Научные Записки Молодых Исследователей Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Москва). – 2016– № 1. – С.22-26.
6. Аршавский, А.Ю. Рынок ценных бумаг: Учебник для бакалавров / Н.И. Берзон, Д.М. Касаткин, А.Ю. Аршавский. - М.: Юрайт, 2013. - 537 с.
7. Батяева, Т.А. Рынок ценных бумаг: Учебное пособие / Т.А. Батяева, И.И. Столяров. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 304 с.
8. Бердникова, Т.Б. Рынок ценных бумаг: прошлое, настоящее, будущее: Монография / Т.Б. Бердникова. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 397 с.
9. Гусева, И.А. Рынок ценных бумаг. Сборник тестовых заданий: Учебное пособие / И.А. Гусева. - М.: КноРус, 2013. - 406 с.
10. Селищев А.С. Рынок ценных бумаг: Учебник для бакалавров / А.С. Селищев, Г.А. Маховикова. - М.: Юрайт, 2013. - 431 с.
11. Стародубцева, Е.Б. Рынок ценных бумаг: Учебник / Е.Б. Стародубцева. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 176 с.
12. Чалдаева, Л.А. Рынок ценных бумаг: Учебник для бакалавров / Л.А. Чалдаева, А.А. Килячков. - М.: Юрайт, 2012. - 857 с.

Поступила в редакцию 15.09.2017 г.

DOCUMENTARY AND BOOK-ENTRY SECURITIES: FEATURES OF THE LEGAL REGIME

K.V. Korobeynikova

In the article the features of the legal mode are considered document and book-entry securities securities; essence and features of legal regime of securities is investigational, the features of defence of rights for the proprietors of document and бездокументарных securities are considered, concept of honesty in transactions about alienation of securities

Keywords: document and book-entry securities securities; legislation about securities; lawsuit, document.

Коробейникова Кристина Валерьевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры информационных систем управления
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
evilia@mail.ru
+38-050-750-19-04

Korobeinikova Cristina

Candidate of Economic Sciences
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 343.3:342.9

ОСОБЕННОСТИ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА УБИЙСТВО МАТЕРЬЮ НОВОРОЖДЕННОГО РЕБЕНКА В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

© 2017. А. М. Чихрадзе

Статья посвящена исследованию особенностям уголовной ответственности за преступление «убийство матерью своего новорожденного ребенка». Проведен анализ законодательства некоторых зарубежных стран, предусматривающих уголовную ответственность за данное преступление.

Ключевые слова: новорожденный ребенок; мать; во время родов; сразу же после родов.

Постановка проблемы. Одним из самых тяжких преступлений является умышленное убийство, поскольку оно характеризуется большой степенью общественной опасности. Сообщение об этих преступлениях всегда вызывают особый общественный резонанс и, прежде всего, когда речь идет об убийстве новорожденного ребенка - беспомощного и незащищенного существа. К сожалению, умышленное убийство матерью своего новорожденного ребенка (детоубийство) существовало и продолжает существовать в нашем обществе, поэтому, уголовное законодательство многих стран предусматривает ответственность за это преступление.

Актуальность исследования. Проблема уголовно-правовой характеристики убийства матерью новорожденного ребенка является актуальной, так как целый ряд аспектов привлечения к ответственности за данное преступление требует проведения дополнительных исследований.

Анализ последних исследований и публикаций. Специальные исследования проблем детоубийства проводились как во времена существования СССР (Л.И. Глухарева, Л.И. Тимина, Г. Шарипова; А.К. Звирбуль), так и в настоящее время (Е.И. Грубова, Мурзина Л.И., Махмудова М.А., Касторнова В.Ю.). Однако, внимание к проблемам уголовно-правовой характеристики убийства матерью новорожденного ребенка еще не означает их окончательного решения. Учитывая изложенное, выбрана тема является актуальной.

Выделение нерешённой проблемы. В настоящее время не до конца решен вопрос о выделении убийства новорожденного в отдельную правовую норму, а также отнесения его к тяжким убийствам. При квалификации преступлений не в полной мере дается оценка внезапно возникшему аффекту.

Целью данной статьи является анализ законодательной базы зарубежных стран о данном виде преступления, особенностей его квалификации и определение позитивных аспектов, которые возможно адаптировать в уголовное право Российской Федерации.

Результаты исследования. Согласно статье 129 Уголовного кодекса Литвы, специфическими отягчающими убийство обстоятельствами является убийство собственной матери, отца или ребенка, а также совершение его с целью получить органы или ткани потерпевшего для трансплантации [1]. Как можно увидеть, в данном составе преступления (относительно убийства ребенка), четко не указано, должен ли данный ребенок быть новорожденным. А если должен, то какой это промежуток времени? Есть ли дополнительные условия наступления уголовной ответственности по данной статье, как, например, согласно действующему законодательству, убийство

матерью своего новорожденного ребенка должно быть совершено во время родов или сразу после них. Таким образом, УК Литвы не выделяет убийство матерью своего новорожденного ребенка в отдельный состав преступления, но не исключает ответственности за него по статье 129.

УК Молдовы относит убийство матерью своего новорожденного ребенка к убийствам при смягчающих обстоятельствах. Согласно статье 147: детоубийство - убийство матерью своего новорожденного ребенка во время родов или непосредственно после них в состоянии, вызванного родами физического и психического расстройства, с помрачением сознания [2]. Таким образом, по уголовному законодательству Молдовы, ответственность за данное деяние наступает при наличии следующих признаков:

а) преступление совершено во время родов или непосредственно после них;

б) необходимо наличие состояния, вызванного родами физического и психического расстройства, с помрачением сознания. По моему мнению, вышеупомянутому состоянию помрачения сознания согласно отечественному законодательству является состояние психического расстройства, не исключающего вменяемости.

Таким образом, можно сделать вывод, что, хотя формулировка терминов в уголовном законодательстве Молдовы и РФ различается, признаки состава преступления схожи.

Согласно ст. 140 УК Республики Беларусь убийство матерью новорожденного ребенка образует состав со смягчающими обстоятельствами в случае, если убийство произошло во время родов или после них, в условиях психотравмирующей ситуации, связанной с родами. Подобная трактовка содержится в УК Республики Армения (ст. 106) и УК Республики Таджикистан (ст. 105).

В статье 97 УК Республики Казахстан говорится об убийстве матерью новорожденного ребенка, как во время родов, так и в последующий период. При этом снижение наказания законодатель связывает со сложившейся к этому периоду времени психотравмирующей ситуацией либо с психическим расстройством матери, не исключающим вменяемости.

Достаточно необычной является позиция болгарского законодателя, ведь он криминализировал убийство отцом или матерью новорожденного безобразного (уродливого) ребенка (ст. 121) и, наряду с установлением уголовной ответственности за убийство матерью своего ребенка во время родов или непосредственно после них (ст. 120) определил, что не подлежит наказанию мать, по неосторожности причинившая смерть своему ребенку в указанное время (ст. 125) [3].

Специфическим является и субъектный состав преступления, предусмотренного ст. 121 УК Болгарии. Ведь отец ребенка на момент совершения преступления не имеет тех специфических признаков (то есть особого психофизического состояния, вызванного родами), имеющих у матери. Также, можно ли назвать справедливым неприменение уголовной ответственности по отношению к матери, которая причинила смерть своей новорожденному ребенку по неосторожности? По моему мнению, нельзя исключать применения уголовной ответственности к лицу вообще, то есть деяние следует квалифицировать как убийство по неосторожности (ст. 122-124).

УК Албании не выделяет убийство матерью своего новорожденного ребенка как отдельный состав преступления. Однако одним из специальных видов потерпевших являются лица, не достигшие 16-летнего возраста [4]. Таким образом, новорожденный ребенок подпадает под признаки данной категории субъектов, а лицо, совершившее

данное преступление привлекается к уголовной ответственности по статье 79 УК Албании.

Как убийство со смягчающими обстоятельствами итальянский законодатель рассматривает причинение смерти плоду во время родов и причинения смерти новорожденному ребенку сразу после родов (ст. 578) - если они были обусловлены материальным и моральным состоянием матери. Ответственность за это преступление могут нести, кроме матери еще и те лица, которые оказывали помощь в совершении преступления. При этом, если для матери наказание в виде лишения свободы определяется в пределах от 4 до 12 лет, то для соучастников - не менее 21 года, и только если они действовали с целью помочь матери, наказание им может быть уменьшено от 1/3 до 2/3 [4].

УК Франции не содержит специального привилегированного вида убийства - детоубийства, а различает только:

- 1) простое убийство (умышленное причинение смерти другому лицу - ст. 221-1);
- 2) квалифицированное убийство (статьи 221-2 - 221-4)
- 3) отравление (посягательство на жизнь другого человека путем использования или назначения веществ, способных вызвать смерть, - ст. 221-5).

Убийство матерью новорожденного ребенка при отсутствии специального состава преступления квалифицируется как убийство, совершенное в отношении «лица, особенно уязвимого в силу его возраста», за которое предусмотрено наказание в виде пожизненного заключения. Но законодательно Франции позволяет назначить матери и более мягкое наказание [5].

В разделе XIX Книги 2 УК Голландии выделяются следующие виды убийства: простое (ст. 287); при отягчающих обстоятельствах - с целью подготовки к другому преступлению или его сокрытия, с целью завладения собственностью и т.д. (ст. 288); тяжкое, то есть с заранее обдуманым умыслом (ст.289); простое убийство ребенка матерью, то есть совершенное под влиянием страха раскрытия факта рождения ею ребенка (ст. 290); тяжкое убийство матерью ребенка, то есть совершенное во исполнение решения, принятого перед родами (ст. 291). При этом в ст. 292 четко указано, что действия лиц, принимавших участие в убийстве новорожденного ребенка, квалифицируются не по статьям 290 и 291, а по статьям 287-289 (то есть по статьям, предусматривающим уголовную ответственность за простое, при отягчающих обстоятельствах и за тяжкое убийство) [6].

УК Дании предусматривает уголовную ответственность за убийство матерью своего новорожденного ребенка в параграфе 238. Ответственность за указанное деяние может быть смягчена при следующих условиях:

- а) ребенок убит вовремя или сразу после родов;
- б) женщина действовала, находясь в затруднительном положении;
- в) мотивом ее действий был страх перед позором или страдания вследствие определенного состояния, вызванного родами.

Стоит отметить, что покушение на убийство матерью своего новорожденного ребенка может и не наказываться. Кроме того, пункт 251 устанавливает ответственность женщины, которая во время родов подвергла своего ребенка серьезной опасности.

По УК Норвегии убийство матерью новорожденного квалифицируется по специальному параграфу 234 только в случае совершения его во время родов или в течение суток после них; эмоциональное состояние матери при этом значения не имеет; покушение на это преступление не наказывается, если здоровью ребенка не причинен

значительный ущерб. Считаю, что в данном случае необходимо разъяснение, какой вред признается ничтожным.

В УК Сан-Марино привилегированным является убийство новорожденного, но только при условии, что оно совершено матерью по мотивам чести и во время родов или сразу после них, или матерью или отцом уродливого ребенка непосредственно после того, как они удостоверятся, что уродство неизлечимо [4]. По моему мнению целесообразными вопросами в данной ситуации являются: каким образом родители должны убедиться, что уродство новорожденного является неизлечимым? Ведь в данном случае необходимы консультации врачей, которые могут занять много времени. В таком случае справедлива квалификация убийства по той же статье? Ведь в этом случае данное деяние является аморальным, и отсутствуют какие-либо признаки принципа гуманности. От убийства новорожденного по мотивам чести (ст. 152) следует отличать оставление новорожденного без попечения по тем же мотивам (ст. 161). Последнее является наказуемым само по себе, но наказание усиливается, если результатом действия стало телесное повреждение или смерть.

В США право на жизнь признается и защищается с момента зачатия. Данное решение было принято в рамках Американской конвенции о правах человека

В уголовном законе штата Нью-Йорк нет специального параграфа о причинении смерти новорожденному, однако закреплено две нормы за «сокрытие» рождения. УК штата Калифорния также не выделяет убийство новорожденного в отдельную правовую норму, относя его к тяжким убийствам, которые определяются как противоправное умерщвление человеческого существа или зародыша (имеется в виду fetus – неродившийся жизнеспособный зародыш от трех месяцев беременности) с заранее обдуманной злым умыслом, аналогично деянию, но совершенное под влиянием внезапно возникшего аффекта, и которое влечет наказание в виде заключения в тюрьме штата на срок в три года, шесть или одиннадцать лет [7].

Выводы. Таким образом, уголовное законодательство многих стран мира предусматривает ответственность за убийство матерью своего новорожденного ребенка. Исследовав уголовно-правовые нормы, содержащие положения об ответственности за данное деяние, можно сделать вывод, что они различаются между собой особенностями как состава преступления, так и ответственностью за него.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Уголовный кодекс Литовской Республики / Науч. ред. В. Павилонис. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2003. – 470с.
2. Уголовный кодекс Республики Молдова / Науч. ред. А.И. Лукашов. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2003. – 408с.
3. Уголовный кодекс Республики Болгария / Науч. ред. А.И. Лукашов. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2001. – 298с.
4. Кримінальне законодавство України та інших держав континентальної Європи: порівняльний аналіз, проблеми гармонізації. Монографія / М.І. Хавронюк. – К.: Юрисконсульт, 2006. – 1048с.
5. Уголовный кодекс Франции / Науч. ред. Л.В. Головкин, Н.Е. Крылова. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2002. – 650 с.
6. Уголовный кодекс Голландии / Науч. ред. Б.В. Волженкин. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2002. – 510 с.
7. Грубова Е.И. Проблемы ответственности за убийство матерью новорожденного ребенка в российском и зарубежном уголовном законодательстве : дис... канд. юрид. наук : спец. 12.00.08 – уголовное право и криминология; уголовно-исполнительное право / Е.И. Грубова. – М., 2009. – 260 с.

Поступила в редакцию 15.09.2017 г.

PECULIARITIES OF LIABILITY FOR MURDER BY MOTHER OF A NEWBORN CHILD IN A FOREIGN COUNTRY

A.M. Chikhradze

The article investigates the peculiarities of criminal liability for the crime of "murder by mother of a newborn child." The analysis of the legislation of some foreign countries, providing for criminal responsibility for the crime.

Keywords: newborn child; mother; during childbirth; immediately after birth.

Чихрадзе Анна Михайловна

старший преподаватель кафедры административного и финансового права
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

aniamako@rambler.ru

+38-050-559-26-45

Chikhradze Anna

Senior Lecturer

Donetsk National University, city Donetsk

aniamako@rambler.ru

+38-050-559-26-45



ВОЛКОВ ВЯЧЕСЛАВ ДМИТРИЕВИЧ
(26.02.1937 г. – 29.11.2014 г.)

*кандидат юридических наук, профессор,
член-корреспондент Академии правовых наук Украины,
Заслуженный работник образования Украины, декан экономико-правового
факультета Донецкого национального университета*

*Посвящается памяти основателя
юридического факультета
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
профессора В. Д. Волкова*

Кажется, совсем недавно юридический факультет праздновал 70-летие одного из своих основателей, первого декана, члена-корреспондента Академии правовых наук Украины, профессора Вячеслава Дмитриевича Волкова. Звучали здравицы, пожелания долгих лет жизни, творческого вдохновения...

Несмотря на то, что возраст «семьдесят» вполне солидный, никто не мог предположить, что следующую круглую дату мы будем отмечать не столь радостно, и слова благодарности будут звучать уже в память о внезапно ушедшем от нас в 2014 г. Вячеславе Дмитриевиче – ярком человеке, выдающемся организаторе, научном деятеле, отдавшем свыше 40 лет – более половины жизни – Донецкому университету и, прежде всего, юридическому факультету.

Два юбилея отмечаем мы в 2017 году: 80-летие Донецкого университета и 80-летие основателя нашего родного факультета. Они ровесники. Судьба Вячеслава Дмитриевича тесно переплелась судьбой крупнейшего учебного и научного центра,

которому предстоит утвердиться, крепнуть и развиваться. Надеемся, сколько будет существовать наш вуз, столько такие люди, как профессор В.Д. Волков, будут жить в памяти коллег, студентов, благодарных последователей, всех тех, кто посвятил свою жизнь служению Alma mater.

Движимые чувством глубокой благодарности мы хотим воспроизвести основные вехи жизненного пути Вячеслава Дмитриевича, чтобы воссоздать образ его личности в памяти тех, кто его знал и тех, кому не довелось с ним повстречаться лично.

Путь юного Вячеслава в юридическую профессию начался в конце 50-х гг., когда он, после окончания ремесленного училища, поступил в Харьковский юридический институт, который окончил в 1962 году. После окончания вуза он работал следователем прокуратуры, а затем, благодаря активной жизненной позиции, стал инструктором исполкома Донецкого областного совета народных депутатов, а затем (1969-1971гг.) секретарем исполкома Ленинского районного совета народных депутатов г. Донецка.

В 60-70 х годах наблюдается не только экономическое возрождение Донбасса, но и предпринимаются попытки перехода от методов административно-командного регулирования экономики к новым методам и формам хозяйствования. В данных условиях требовались новые юридические кадры, обладающие прочными знаниями, как в сфере правоведения.

Первым шагом в решении этой проблемы явилось открытие в Донецком государственном университете в 1967 году первых в стране курсов по повышению квалификации юристов, работающих в народном хозяйстве.

Едва ли не ключевую роль в становлении юридического образования на донецкой земле в этот период играл академик В.К. Мамутов. Именно он, будучи депутатом Донецкого областного совета, встретившись с секретарем исполкома Ленинского районного совета г. Донецка, Волковым В.Д., рекомендовал ему перейти в университет на преподавательскую работу, для того, чтобы начать подготовку к открытию специальности «Правоведение». В.Д. Волков 7 июля 1971 года защитил кандидатскую диссертацию в Саратовском юридическом институте и, имея опыт организаторской работы, как никто другой подходил для решения поставленной задачи.

Вначале он, в качестве старшего преподавателя, читал курс права на экономическом факультете, где впоследствии была создана кафедра советского права и документоведения. А с 1973 г. он становится доцентом этой кафедры (одновременно выполняя функции заместителя декана учетно-финансового факультета), и в 1978 г. становится ее заведующим кафедрой.

С 1979 по 1983 год В.Д. Волков становится деканом учетно-финансового факультета. Именно в этот период (в 1981 г.) был реализован давний замысел и открыта специальность «Правоведение».

В 1985 г. состоялся первый набор студентов на заочное отделение. Также, как и первый набор на дневное, он составил 25 человек. (Заметим, что нынешняя лицензия предусматривает возможность зачисления 300 человек на дневное и 200 – на заочные отделения). Со времени открытия факультета Вячеслав Дмитриевич начинает уделять особое внимание подготовке профессиональных преподавательских кадров. Сам

становится научным руководителем аспирантов и соискателей. В 1990 г. ему присвоено звание профессора по кафедре советского права, а в 1992 г. его избирают членом-корреспондентом Академии правовых наук Украины. В 1996 г., при его деятельном участии, открывается специализированный Совет по защите кандидатских диссертаций, а в 2002г. - по защите докторских.

Несмотря на огромную занятость, Вячеслав Дмитриевич всегда находил время для научной и научно-методической работы. Под его редакцией в 1999 г. был издан первый украинский учебник «Коммунальное право Украины», а в 2004 г. выходит электронное пособие «Конституционное право Украины». Вячеслав Дмитриевич, вместе со своими коллегами, последователями и учениками, принимал участие в разработке различных теоретических концепций, а также проектов нормативных правовых актов (в частности, проектов законов «О статусе области» и «О статусе города»). Нередко он сам возглавлял подобные исследовательские программы. Он был действительным членом Академии наук г. Нью-Йорка (США), академиком Украинской ассоциации региональных наук, членом координационного совета области по правовому воспитанию, членом научно-методического совета по юридическому образованию МОН Украины, членом научного совета по экономико-правовым проблемам развития городов бюро отделения экономики НАН Украины [1, с. 5; 3, с.1]. В.Д. Волков по праву считался ведущим специалистом в области конституционного права и права местного самоуправления.

Вячеслав Дмитриевич неоднократно становился лауреатом Всеукраинского конкурса на лучшее профессиональное достижение «Юрист года» (в 2000 г. – в номинации «Юрист-преподаватель», а в 2002 г. – в номинации «Юрист – организатор юридического образования»), а также других профессиональных конкурсов, получал благодарности и почетные звания. 11 мая 2004 г. профессору В.Д. Волкову было присвоено звание «Заслуженный работник образования Украины».

Вячеслав Дмитриевич всегда уделял особое внимание нравственному воспитанию будущих юристов. Он писал: *«Современный вуз является тем жизненным пространством, в нравственном поле которого сходятся интересы администрации, студентов и преподавателей, и здесь должны находить свое справедливое решение все возникающие проблемы. Сознвая это преподаватели и студенты каждого вуза должны добровольно принимать на себя обязанности следовать принципам высокой культуры и нравственности, должны проявлять взаимную ответственность и взаимное уважение прав и обязанностей друг друга».*

Все это время, и даже после того, как он оставил пост декана (который занимал свыше 25 лет), Вячеслав Дмитриевич болел интересами факультета и определял стратегию его развития. В мае 2014 г. факультет из экономико-правового был преобразован в юридический. А в ноябре Вячеслава Дмитриевича не стало. Сердце...

За несколько дней до смерти с ним удалось поговорить по телефону. Он находился в одной из киевских клиник. Ровный тихий спокойный голос, очень доброжелательный и даже, насколько возможно, радостный. Наверное, потому, что мы

все были для него «его детьми», его выпускниками, и в это непростое время он никого из нас не осуждал.

В завершение этого краткого очерка хочется вспомнить его слова, которые звучат сегодня как наставление продолжателям его дела: *«Мы знаем, будущее за теми учебными заведениями, где не на словах, а на деле обеспечивают качественную подготовку. Уже сейчас оценку вузам дают абитуриенты и работодатели. У нас самый современный факультет и есть отличные перспективы для дальнейшего развития. Мы и дальше должны приумножать богатые традиции ЭПФ как ведущего научного центра в области экономики и права, объединять его коллектив вокруг общих целей и задач, совершенствовать факультетскую систему управления, обеспечивая высокое качество и эффективность всех видов деятельности. Позади времени становления и развития, впереди – время борьбы за право на жизнь».*

ВЕЧНАЯ ПАМЯТЬ...

*Материалы предоставлены Н. Д. Бардашевич,
канд. юрид. наук, и.о. зав. кафедрой «Уголовное право и процесс»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

1. Для публикации в научно-практическом журнале «Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право» принимаются не опубликованные ранее научные работы по проблемам экономики и права, а также критические обзоры современных экономико-политических работ.

В печать принимаются научные статьи на русском и английском языках, которые имеют необходимые элементы:

постановка проблемы в общем виде и её связь с важнейшими научными и практическими задачами;

анализ последних достижений и публикаций, в которых рассмотрена данная проблема и на которые ссылается автор, выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, на решение которых направлена данная статья;

формулирование цели и постановка задач;

изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов;

выводы из этого исследования и перспективы дальнейших исследований в данном направлении.

2. Текст статьи – шрифт TNR, размер 12 пт., с выравниванием по ширине; резюме, список литературы, таблицы, подрисуночные подписи – шрифт TNR, размер 10 пт. Без автоматической расстановки переносов. Формулы, их компоненты и все переменные в тексте и отдельно в строках набираются только с помощью редактора формул Microsoft Equation 3.0 или MathType 5.0–6.0. Рисунки и таблицы располагаются по тексту строго в пределах печатного поля книжной ориентации страниц после первого упоминания. Каждый рисунок имеет подпись (не совмещенную с рисунком), а таблица – заглавие (выравнивание – по центру). Все рисунки и таблицы должны быть последовательно пронумерованы арабскими цифрами. Сканированные рисунки не принимаются. Формулы выравниваются по центру и имеют, в случае необходимости, сквозную нумерацию по правому краю. Нумеровать следует только те формулы, на которые имеются ссылки в тексте.

Объем статьи до 10 страниц печатного текста. Поля зеркальные: верхнее – 3,0 см, нижнее – 3,0 см, внутри – 3,0 см, снаружи – 2,0 см. Междустрочный интервал – одинарный. Абзацный отступ – 1 см.

Текст статьи должен соответствовать следующей структурной схеме: Индекс УДК в верхнем левом углу страницы; **НАЗВАНИЕ** статьи – полужирный, по центру (прописными буквами без переноса слов); копирайт, год, **инициалы и фамилия авторов**, полужирный, курсив, по левому краю **аннотация** объемом до 100 слов, должна кратко отражать предмет статьи, примененные методы исследований и основные результаты, полученные авторами, и заканчиваться **ключевыми словами** (до 10 слов, отделяются друг от друга точкой с запятой); **введение** (постановка проблемы в общем виде и связь с важнейшими научными и практическими задачами, анализ последних исследований и публикаций, в которых начато решение данной проблемы и на которые опирается автор, выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящена статья, формулировка целей статьи); **основная часть** (где излагаются основные материалы исследования с полным обоснованием полученных научных результатов), как правило, содержит такие структурные элементы: **постановка задачи, анализ результатов; выводы** по данному исследованию (кратко и четко подытоживаются основные результаты, полученные авторами и перспективы дальнейших изысканий в данном направлении); **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ** (оформляется в соответствии с требованиями ГОСТ Р 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка»).

3. После списка литературы дублируются: название статьи, а также фамилия и инициалы авторов двумя языками (русском и английском).

4. Рукопись статьи сопровождается заявлением, ведомостями про автора или авторов, название файла с анкетными данными начинается со слова «анкета», а потом идет фамилия автора (авторов).

5. Все статьи, направляемые в редакцию, подвергаются рецензированию и в случае положительной рецензии – научному и техническому редактированию.

7. Окончательное решение о публикации, публикации после доработки или отклонении статьи принимается редакционной коллегией.

8. **Авторы несут полную ответственность за содержание предоставляемых в редакцию материалов.** в том числе, отсутствия в них информации, нарушающей нормы международного авторского, патентного или иных видов прав каких-либо физических, или юридических лиц.

Редактор: **В. В. Краснова**
Технический редактор: **А. А. Кужелева**
Компьютерная верстка: **А. А. Торба**

Свидетельство о государственной регистрации № 364 от 18.01.2016 г.

Адрес редакции:
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»,
ул. Университетская, 24,
83001, г. Донецк
Тел.: (062) 302-92-56, 302-09-71
E-mail: donnufakultet.ek@yandex.ru
URL: <http://donnu.ru/econom>

Подписано в печать 01.10.2017 г.
Формат 60 × 84/8. Бумага офсетная.
Печать - цифровая. Усл. печ. л. 10,0
Тираж 100 экз. Заказ № 16-Май-88

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
83001, г. Донецк, ул. Университетская, 24
Свидетельство о внесении субъекта издательской деятельности
в Государственный реестр
серия ДК № 1854 от 24.06.2004 г.