

ISSN 2524-0668

**Вестник
Донецкого
национального
университета**



НАУЧНЫЙ
ЖУРНАЛ
*Основан
в 1997 году*

Серия В

Экономика и право

1/2016

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: д-р юрид. наук, проф. **С.Н. Бабурин**; канд. юрид. наук **Н.Д. Бардашевич**; д-р экон. наук, проф. **Л. И. Дмитриченко**; д-р экон. наук, проф. **П.В. Егоров**; д-р юрид. наук, проф. **А.Д. Керимов**; д-р экон. наук, проф. **Н.Д. Лукьянченко**; д-р юрид. наук, проф. **Б.Т. Митрович**; д-р экон. наук, проф. **И.В. Петенко**; д-р юрид. наук, проф. **А.Д. Селюков**; д-р экон. наук, проф. **А.Г. Семенов**; д-р юрид. наук, доц. **Е.М. Сынкova**; д-р экон. наук, проф. **В.И. 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: Dr. jurid. Sciences, prof. **S.N. Baburin**; cand.jurid. Sciences **N.D. Bardashevich**; Dr. of econ., prof. **L.I. Dmitrichenko**; Dr. of econ., prof. **P.V. Egorov**; Dr. jurid. Sciences, prof. **A.D. Kerimov**; Dr. of econ., prof. **N.D. Lukyanchenko**; Dr. jurid. Sciences, prof. **B.T. Mitrovic**; Dr. of econ., prof. **I.V. Petenko**; Dr. jurid. Sciences, prof. **A.D. Selyukov**; Dr. of econ., prof. **A.G. Semenov**; Dr. jurid. Sciences, docent **E.M. Synkova**; Dr. of econ, prof. **V.I. Timohin**; Dr. of econ., prof. **A.M. Chausovsky**.

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>

Печатается по решению Ученого совета ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Протокол № 5 от 29.04.2016 г.

СОДЕРЖАНИЕ

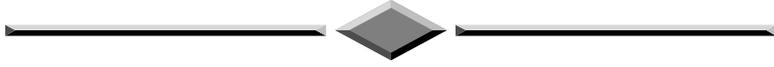
Экономика

<i>Балтачьева Н.А.</i> Современные тенденции маргинализации украинского общества	3
<i>Бойко А.Н.</i> Роль качества рабочей силы в контексте мирового инновационного развития	13
<i>Бунтовская Л.Л.</i> Зарубежная практика регулирования трудовых конфликтов	18
<i>Гаджиев А.Г., Плотникова Д.В.</i> Использование модели Кано с целью совершенствования оценки качества образовательных услуг	24
<i>Ганич Л.В.</i> Роль и значение трудового потенциала в экономике	28
<i>Гладкова Л.А., Сухинина О.А.</i> Теоретико-игровые подходы к принятию управленческих решений в сфере образовательных услуг	34
<i>Гришина И.В.</i> Анализ дескриптивных моделей управления изменениями в организации	41
<i>Донец Л.И., Лиходедова Т.В.</i> Интеллектуальная собственность как стратегический ресурс предприятия	51
<i>Дудник В.В.</i> Организация финансового менеджмента на малых предприятиях	58
<i>Ибрагимхалилова Т.В.</i> Интралогистика – направление логистики по оптимизации материальных и информационных потоков внутри организации	65
<i>Кошелева Е.Г.</i> Регистрационная система как основа экономической безопасности государства	70
<i>Кравченко В.А.</i> Национальные экономические системы в условиях глобализации: переоценка роли государства	80
<i>Некрасова О.Л.</i> Инновационная модель строительства и реконструкции гостиниц - потенциальных участников гостиничной цепи	89
<i>Оленичева Ю.А.</i> Повышение эффективности расходования ресурсов в сфере ЖКХ путем проведения кластеризации многоквартирных домов	98
<i>Пелашенко А.В.</i> Применение теории игр для решения экономических задач	109
<i>Полшков Ю.Н.</i> Об особенностях учёта рисков в управлении инвестиционно-инновационным развитием региона с особым статусом	113
<i>Савченко М. В.</i> Устойчивое развитие национальных социально-экономических систем: необходимость и методология исследования	121
<i>Хромов Н. И.</i> Человеческий капитал как фактор экономического развития	129
<i>Шаповалова Э.В.</i> Методология развития и реализации государственной социальной политики	137
<i>Шилец Е.С.</i> Особенности и уровень использования человеческих ресурсов как фактора международной конкурентоспособности в украинских и западных компаниях.	142

CONTENTS

Economics

<i>Baltacheyeva N.</i> The modern trends of ukraine society's marginalization	3
<i>Boyko A.</i> The role of quality of labour in the context of global innovation	13
<i>Butovskaya L.</i> Foreign practice of regulation of labor conflicts	18
<i>Gadzhiev A., Plotnikova D.</i> Kano use model to improve the evaluation quality of education services	24
<i>Ganic L.</i> The role and importance of labour potential in the economy	28
<i>Gladkova L., Sukhinina O.</i> Game-theoretic approaches to making managerial decisions in the sphere of educational services	34
<i>Gryshyna I.</i> The analysis of descriptive models of change management in the organizations	41
<i>Donets L., Lihodedova T.</i> Intellectual property as a strategic resource companies	51
<i>Dudnik V.</i> Organization of financial management in small enterprises	58
<i>Ibragimkhalilova T.</i> Intralogistics - direction of logistics optimization material and information flows within the organization	65
<i>Kosheleva Y.</i> Registration system as the basis for economic security of the state	70
<i>Kravchenko V.</i> The national economic system in the context of globalization reassessing the role of the state	80
<i>Nekrasova O.</i> The innovative model of the construction and renovation of hotels	89
<i>Olenicheva Y.</i> Clustering as the way of the optimal use of resources in the field of housing	98
<i>Pelashenko A.</i> Application of game theory to solve economic problems	109
<i>Polshkov Yu.</i> Features of accounting risks management of investment and innovation development of the region with special status	113
<i>Savchenko M.</i> Sustainable development of national socio-economic systems: necessity and research methodology	121
<i>Khromov N.</i> The human capital as the faktor of economic development.	129
<i>Shapovalova E.</i> Methodology for development and implementation of state for social policy	137
<i>Shilets E.</i> The features and the level of using of human resources as a factor of international competitiveness in ukrainian and western companies.	142



ЭКОНОМИКА

УДК 316.34

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МАРГИНАЛИЗАЦИИ УКРАИНСКОГО
ОБЩЕСТВА

© 2016. *Н. А. Балтачеева*

В статье рассматривается одна из проблем, возникающих в условиях трансформации социально-экономических отношений, – маргинализация общества, которая в Украине интенсифицируется такими социальными явлениями, как бедность, безработица, экономическая и социальная нестабильность. Обосновано, что маргинализация в Украине вызвана комплексом различных факторов, основными из которых являются экономические (связаны с ослаблением экономической базы, спадом производства), политические (связаны с разрушением гражданского общества), социально-психологические (связаны с изменением социального статуса человека). Доказано, что в условиях трансформации украинского общества чрезвычайно возрастает деструктивная направленность процессов маргинализации. Дана оценка бедности в Украине, а также таких проявлений отклоняющегося поведения человека, как самоубийства, преступность.

Ключевые слова: маргинализация, маргинальные группы, бедность, безработица, деструктивное поведение, социальное дно.

Постановка проблемы. Трансформационные процессы, происходящие в Украине, невозможны без появления маргинальных слоев. Однако необходимо отметить, что маргинализация в Украине имеет преимущественно вынужденный и деструктивный характер, ее тенденции и масштабы становятся сегодня опасными.

Нельзя признать нормальной ситуацию в нынешней Украине, когда в социальной структуре преобладают маргинальные слои (безработные, нищие), не связанные с производством, а также маргинальные группы в материальном отношении – сверхбедные и сверхбогатые (в соотношении по уровню доходов 1:20-40 и более, хотя соотношение 1:10 уже считается критическим). Политики, понимая взрывоопасность такой ситуации, предпринимают определенные шаги для ее предотвращения, однако они часто непоследовательны, а принимаемые меры оказываются далеко неполными и плохо реализуются.

Анализ последних исследований и публикаций. Сложность общего состояния украинского общества определяется комплексностью динамики маргинальных процессов, которые интенсифицируются такими социальными явлениями, как бедность, безработица, экономическая и социальная нестабильность, несбыточность надежд, крушение планов [1, с. 86]. Различные аспекты маргинальности прямо или косвенно нашли отражение в трудах многих западных ученых: Г. Гегеля, А. Грина, Э. Дюркгейма, Г. Зиммеля, К. Маркса, Г. Маркузе, Г. Мертона, Г. Парка Е. Стоунквиста, М. Фуко, М. Хайдеггера, Т. Шибутани и других. Среди российских и украинских исследователей данного феномена можно отметить Р. Амирову, А. Атояна, Я. Банникову, М. Бахтина, А. Галкина, З. Голенкову, И. Гордиенко-Митрофанову, Л. Гумилева, Н. Забелину, Т. Заславскую, В. Зотова, В. Каганского, И. Казаринову, И. Кального, Л. Кемалову, В. Мельникова, И. Попову, И. Прибыткову, Н. Харченко, В.

Черниенко, В. Шапинского, М. Шульгу и других.

Однако, несмотря на глубокие исследования и значительные достижения названных ученых, необходимо отметить, что не получили достаточного отражения в экономической литературе такие важные вопросы, как формы проявления маргинализации в условиях современных трансформационных процессов в Украине; положительные аспекты данного явления как одного из возможных факторов влияния на установление гражданского согласия, что позволит предвидеть перспективы развития человека и общества в целом.

Целью статьи является определение возможных последствий и направлений развития современного украинского общества на основе оценки факторов, тенденций маргинализационных процессов и выявления проблемных вопросов в этой сфере.

Основное содержание. Маргинальность в ее типичной форме – это утрата объективной принадлежности к тому или иному классу, сословию, группе без последующего вхождения в другую подобную общность. Основным признаком маргинальности является разрыв связей (социальных, культурных, поселенческих) с бывшей средой. Такая ситуация возникает из-за невозможности поддерживать собственную культурную идентичность (как правило, по каким-то внешним причинам) и отсутствие стремления к получению новой идентичности (возможно, по причине дискриминации или сегрегации со стороны этой культуры).

Постепенно значение термина «маргинальность» стало расширяться и в настоящее время оно служит для обозначения предельности, периферийности или промежуточности по отношению к каким-либо социальным общностям.

Чаще всего маргинальность рассматривается как явление негативное, характеризующее периферическое положение маргиналов, хотя ее деструктивный тип не является определяющим для всего феномена в целом, а является лишь одной из форм его проявления в мире, наряду с конструктивным. Для одних новый статус материальных и духовных предпосылок существования означает скатывание на дно и тотальное обнищание, для других – беспрецедентное расширение возможностей.

Ученые различают позитивную и негативную социально-экономическую адаптацию [2, с. 46-47]:

позитивная характеризуется тенденцией к восприятию уровня жизни, который бы позволял сохранить или повысить социальный статус. К этой категории можно отнести следующие маргинальные группы: специалисты, работавшие в государственном секторе экономики, имевшие в прошлом высокий уровень образования и социальный, профессиональный статус, оказавшиеся в ситуации вынужденного его изменения. Ситуация невостребованности в условиях изменившегося общества приводит их к резкому несоответствию уровня материального состояния достаточно высокому социально-профессиональному статусу. В целом, эту группу можно обозначить как «адаптированных», которые характеризуются относительным жизненным успехом, наличием социального статуса, высоким уровнем образования, двойной (тройной) занятостью, надеждой на собственные силы с целью улучшения уровня жизни;

негативная адаптация трактуется через понятие социально-экономической зависимости, социально-экономическое иждивенчество и социальный паразитизм. Это варианты кризисной адаптации, которые сопровождаются тенденцией к деградации маргинализированных слоев:

1 группа негативной адаптации – паразитарно-иждивенческая модель адаптации – (пауперы) – характеризуется нестабильной занятостью, случайными заработками, особым способом жизнеобеспечения за счет других. Слабая степень адаптации к новым социальным условиям проявляется в отсутствии собственности, очень низком уровне доходов (нищие, просящие подаяние; бездомные, беспризорники – социальные аутсайдеры). Основные психосоциальные особенности этой группы: экономическая

пассивность и осознанное убеждение в своем праве на гарантированную помощь государства;

2 группа негативной адаптации – модель социального паразитизма. Этому виду негативной адаптации присущ противоположный способ существования, при котором социальный субъект удовлетворяет свои потребности за счет других. Классическими проявлениями этого паразитизма являются воровство, рэкет, шантаж, отмена ценности труда и т.д. Данную маргинальную группу можно обозначить как «криминальную группу» с ярко выраженной девиантной адаптацией, насильственным, незаконным присвоением материальных благ.

Маргинальность в Украине вызвана массовой нисходящей социальной мобильностью, ухудшением качественно-количественного состава населения в условиях общего кризиса, а также тем, что она носит преимущественно вынужденный характер под влиянием внешних факторов, связанных с социально-экономической и социокультурной трансформацией общества в целом. Основным критерием социальной маргинальности является неопределенность социального статуса, неполная включенность или невключенность в социальные структуры или группы [1, с. 86; 3].

В социальной структуре современного украинского общества появляются новые маргинальные группы, которые отличаются от маргинальных групп устойчивого, стабильного общества [1, с. 86; 3]:

те, кто по причине сложившихся экономических обстоятельств вынуждены изменить свой социально-профессиональный статус;

те, кто стремится приспособиться к новым условиям и найти себе занятие, которое помогло бы им просуществовать в условиях кризиса;

мигранты (беженцы, вынужденные переселенцы, численность которых значительно увеличилась в связи с боевыми действиями в 2014 году на юго-востоке Украины).

Особую группу маргиналов составляют группы молодежи/подростков и пенсионеров/инвалидов, находящиеся на периферии производственного процесса. Маргинализации молодежи способствует отсутствие в ее сознании социокультурных механизмов самореализации, что обуславливает уродливые формы самовыражения, различные виды девиантного поведения (наркотики, воровство, вандализм, национальная нетерпимость и др.) и дезориентацию. Маргинальная группа пенсионеров/инвалидов – наиболее обездоленный отряд социальной периферии. Основными факторами маргинализации данной категории населения, которые создают постоянную стрессовую ситуацию, являются одиночество, изоляция и, в связи с этим, ощущение своей ненужности, а также низкий жизненный уровень.

Основными определяющими факторами процесса маргинализации в украинском обществе являются спад в экономике, безработица, миграция, рост преступности, упадок в социальной сфере, кризис системы ценностей в период модернизации.

Обобщая имеющиеся теоретические наработки [1, с. 86-88], можно выделить три группы факторов маргинализации в Украине: экономические, политические, социально-психологические (рис. 1).

Мировой экономический кризис, наступивший в 2008 г., вызвал рост безработицы, который достиг в 2009 г. своего максимума – 9,6% трудоспособного населения, а начиная с 2010 г. по настоящее время имеет тенденцию к снижению (рис. 2). Будучи одним из факторов процесса маргинализации, безработица может также стать причиной социального протеста.

Что касается политических факторов, то следует отметить, что большая часть населения страны отчуждена от политической системы власти. Маргинальными группами очень легко манипулировать, и если не принять меры для регулирования этого процесса, то деструктивная маргинальность может стать причиной политической

нестабильности, социальных потрясений.

В результате влияния таких социально-психологических факторов, как социальная несправедливость и социальное неравенство повышается уровень бедности населения, что может повлечь за собой определенные социальные проблемы и является одним из существенных факторов пополнения маргинальной части населения, а также источником роста протестного потенциала населения и преступности.



Рис. 1. Факторы маргинализации в Украине

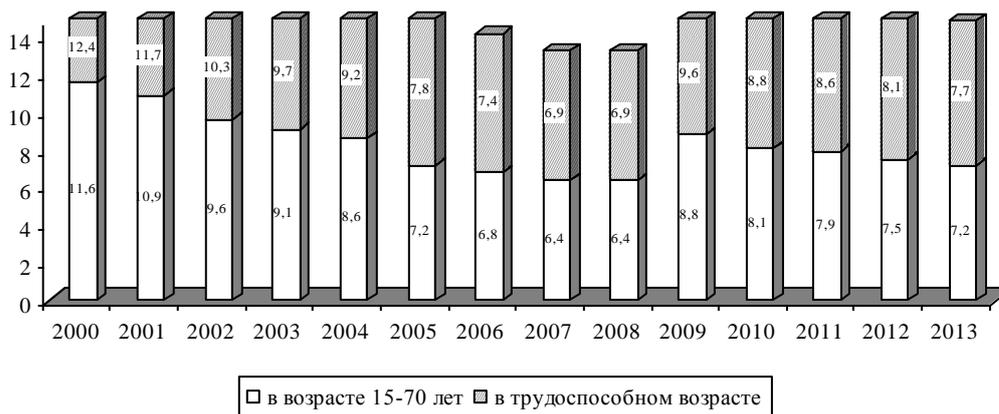


Рис. 2. Динамика уровня безработицы в Украине (по методологии МОТ), % к экономически активному населению соответствующей возрастной группы (составлено по данным источника [4])

Оценка бедности в Украине – один из показателей, который характеризует нынешнее состояние общества. На возникновение, уровень и динамику бедности влияют следующие факторы:

- уровень безработицы;
- уровень оплаты труда, размеры социальных трансфертов;
- политика государственного регулирования доходов и уровня жизни;
- динамика изменения индекса потребительских цен;
- военно-политическая ситуация в государстве.

Согласно статистическим данным, уровень бедности в Украине в 2013 г. составил 25,4% [4]. Средняя украинская семья тратит на продукты 50,1% своих доходов, в отдельных семьях – более 60%. Именно этих людей можно считать бедными, потому что они, фактически, не имеют средств для развития и улучшения своей жизни. Экономический кризис, а также политические события в Украине привели к тому, что количество украинцев, которым не хватает на еду, возросло. В стране наблюдается резкая дифференциация населения на богатых и бедных.

Исследователи различают следующие виды бедности [1, с. 88]:

1) традиционную бедность (одинокие матери, многодетные семьи, инвалиды и лица пожилого возраста);

2) «новых бедных» (слои населения, которые по своему образованию и квалификации, социальному статусу и демографическому состоянию никогда раньше не относились к низшим слоям: бюджетники – служащие и рабочие, занятые в государственном секторе. В начале переходного периода они считались представителями среднего класса, сегодня они оказались среди «новых бедных», что определяет их маргинальное положение. Падение вниз обусловлено небольшой зарплатой на государственных предприятиях, полной безработицей и частичной занятостью);

3) унаследованную бедность (дети из бедных семей не могут получить хорошего образования и, как следствие, хорошей, высокооплачиваемой работы);

4) бедность работающих. Согласно статистическим данным, уровень бедности работающих в 2013 г. составил 20,7% против 21,0% за 9 месяцев 2012 г. [5, с. 20]; 0,6% работающих получают зарплату на уровне минимальной [4]. При низком уровне зарплаты, в результате роста задолженности по ее выплате даже двое работающих родителей не могут иногда обеспечить достойный уровень жизни своим

несовершеннолетним детям. Эта категория людей пополняет ряды маргиналов и приобретает соответствующие им социально-психологические характеристики;

5) субъективную бедность, определяемую по самоидентификации. Важность такого выделения обусловлена непосредственной связью с маргинализацией общества, иждивенческими настроениями. Именно субъективная бедность формирует неконструктивное маргинальное поведение, способствует снижению экономической активности и приводит к готовности воспринимать деструктивные идеи, в результате чего человек подчиняется любой политической силе.

Данную классификацию целесообразно дополнить относительной бедностью, обусловленной внеэкономическими аспектами бедности: основные человеческие потребности в самореализации, участии в жизни общества, чистом воздухе и здоровой окружающей среде, безопасности и свободе передвижения. Относительная бедность определяется общепринятым уровнем жизни в конкретном обществе в определенный период времени.

К социальным последствиям бедности можно отнести: возникновение андекласса, социальную изоляцию, алкоголизм, формирование иждивенческой культуры, «утечку мозгов», миграцию, унаследованную бедность и формирование «социального дна» [1, с. 89].

Борьба с бедностью является составной частью государственного регулирования в сфере социальной политики. Бедность укрупнено подразумевает не только низкий уровень доходов и потребления, но и низкий уровень образования и здравоохранения. Несмотря на то, что практически вся нормативно-правовая база Украины в сфере социального развития направлена на повышение благосостояния населения, как показывает практика, де-юре законы есть, де-факто – не все реализуется.

Среди факторов, способных породить маргинальность, решающее значение следует сегодня уделять процессу изменения ценностных ориентаций, мотивов деятельности, стереотипов поведения и мышления. Отсутствие единой шкалы ценностей в условиях переходного периода, которая задает общие ориентиры развития общества, лишает человека важнейших ориентиров для своего социального поведения, создает эффект для образования маргинализации. Маргинал, чтобы слиться с новой средой, стать в ней полноценным, вынужден либо отказаться от привычных норм, либо не выставляя их напоказ, что порождает неуверенность, комплекс неполноценности, озлобленность и страх, и нередко приводит к агрессивности, склонности к крайностям [1, с. 89]. Маргинальной массой, которая находится в длительном стрессовом состоянии, с нетвердыми духовными ценностями легко манипулировать в условиях политического и социально-экономического кризиса.

Нестабильность семьи в условиях, когда остро стоит проблема маргинализации части населения вследствие социальных патологий – алкоголизма, наркомании, насилия, – порождает такие опасные явления, как социальное сиротство, беспризорность и бездомность детей. В Украине в течение последних лет уменьшается количество детей, лишенных родительской опеки. Однако, из 92 тыс. детей-сирот и детей, лишенных родительской опеки, у 80% есть живые родители, которые отказались от них добровольно или были лишены родительских прав [6], еще более 100 тыс. украинских детей воспитываются в неблагополучных семьях [7]. Пренебрежение родительскими обязанностями привело к появлению особой маргинальной группы – «детей улицы», которые занимаются бродяжничеством и попрошайничеством. Сегодня на улицах Украины живет и работает около 100 тыс. детей. Каждый второй бездомный регулярно употребляет алкоголь и наркотики, многие бездомные дети зарабатывают себе на жизнь воровством, разбоем и проституцией, большая часть из них – неграмотные [7]. Распространение детской беспризорности и бездомности – одна из наиболее острых социальных проблем современной Украины, свидетельство

значительных «сбоев» в реализации основных функций семьи, неблагоприятных социально-экономических условий ее существования, несовершенства и неэффективности функционирования многих смежных социальных институтов.

В настоящее время в результате кризисного состояния украинской экономики сложилось свое «социальное дно», которое включает нищих, постоянно просящих подаяние; бездомных; беспризорных детей, лишившихся родителей или убежавших из дома; алкоголиков, наркоманов и уличных проституток. К числу тех, кто может сегодня оказаться на «социальном дне», относятся одинокие пожилые люди, пенсионеры, инвалиды, многодетные семьи, безработные, матери-одиночки, беженцы, переселенцы, низкоквалифицированные работники. Главной характеристикой «социального дна» является изолированность от институтов общества, компенсируемая включенностью в специфические криминальные и полукриминальные институты [1, с. 88-89].

Следствием маргинализации общества является увеличение самоубийств и других проявлений отклоняющегося поведения человека.

Ежегодно проблема самоубийств приобретает глобальный характер. Она связана с социально-экономическими и психологическими факторами (экономический кризис, безработица, «кризис семьи», разрушенные идеалы, утраченные кумиры, неуважение интересов детей с детского возраста). Попытки суицида все чаще становятся формой поведения, к которой прибегают дети и подростки в той или иной кризисной ситуации. Согласно статистическим данным, в 2013 г. число самоубийств составило 9351 чел. Смертность населения в городах от преднамеренного самоповреждения и самоубийства в 1,3 раза выше, чем в сельской местности. Наибольшее количество смертельных случаев от самоубийств и самоповреждений зарегистрировано в Донецкой (1058 чел.), Днепропетровской (831 чел.), Луганской (615 чел.), Одесской (584 чел.), Запорожской (513 чел.) областях и АР Крым (446 чел.), а наименьшая – в г. Севастополе (71 чел), Черновицкой (113 чел.), Тернопольской (137 чел) и Закарпатской (146 чел.) областях, в г. Киеве – 123 чел. [4].

Украина занимает одно из ведущих мест в Европе по количеству самоубийств. По данным Государственной службы статистики, на 100 тыс. чел. приходится 22 самоубийства (в мировой практике высоким признан уровень самоубийств, превышающий 20 чел. на 100 тыс.). Смерть от суицида занимает второе место в Украине после естественной смерти и смерти от внешних причин. Большинство тех, кто совершил самоубийство, – подростки в возрасте до 14 лет; попытки суицида чаще всего совершают молодые люди в возрасте от 14 до 29 лет, которые преимущественно живут в развитых промышленных районах. Однако социологи утверждают, что официальная статистика самоубийств значительно отличается от реальных цифр (в 2-4 раза), поскольку она учитывает только явные случаи. Также никем не фиксируются случаи неудачных попыток ухода из жизни, которых в 7-10 раз больше [8].

Процесс маргинализации населения обуславливает также такое деструктивное проявление поведения человека, как преступность. Согласно статистическим данным, количество совершенных преступлений с 2000 г. по 2008 г. постепенно уменьшалось, однако с 2009 г. данный показатель имеет тенденцию резкого увеличения (рис. 3). Это свидетельствует о неблагоприятной ситуации в обществе, вызванной как экономическим кризисом, так и политической неопределенностью. Растет количество преступлений, которые совершены на почве алкоголизма. Доля подозреваемых, которые на момент совершения преступления не работали и не учились, то есть маргинальной части населения, также ежегодно растет.

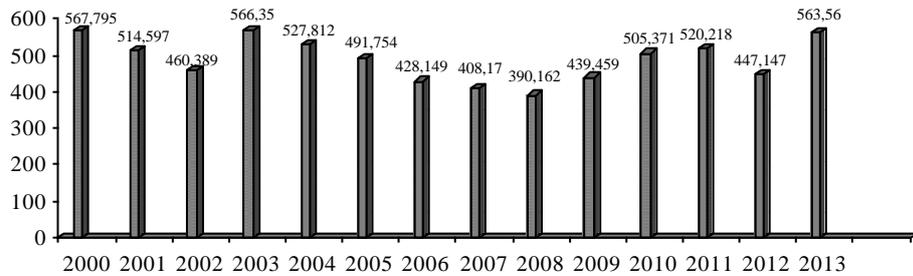


Рис. 3. Динамика выявленных преступлений в Украине за 2000-2013 гг.¹, тыс.
(составлено по данным источника [4])

Одной из причин маргинализации украинского общества является достаточно заметная в последние два-три десятилетия волна внутренней миграции населения, которая осуществляется без соответствующего развертывания социальной и культурной инфраструктуры [9, с. 221].

Низкий уровень жизни населения приводит к миграционному оттоку из страны. Украина является поставщиком дешевой и достаточно квалифицированной рабочей силы во многие страны ближнего и дальнего зарубежья. Этот процесс свидетельствует об увеличении числа вынужденных маргиналов, поскольку их существование «на краю» общества вызвано внешними обстоятельствами. В последние годы ежегодная миграция в Украине составляет 1,42-1,45% населения, в частности внутренняя – 1,37-1,43% (рис. 4).

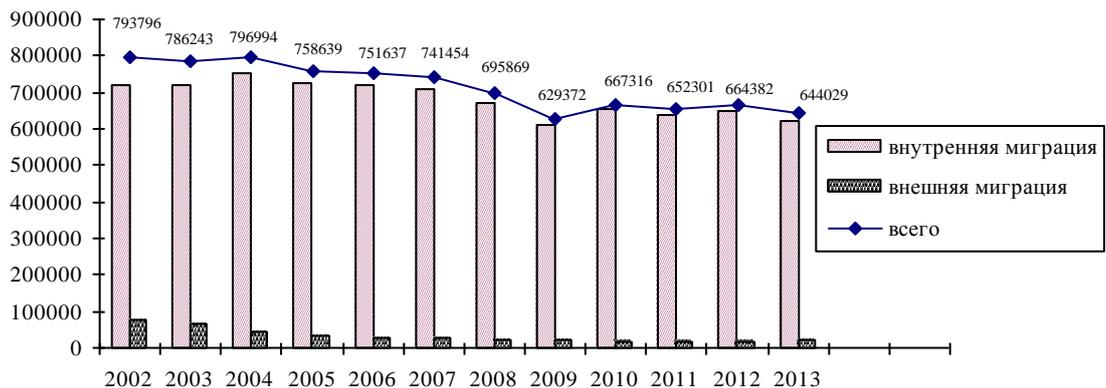


Рис. 4. Динамика количества выбывших жителей Украины за 2002-2013 гг., чел.
(составлено по данным источника [4])

Усиление миграционных процессов обусловлено также вынужденным оттоком населения с юго-востока Украины в результате боевых действий в 2014 г.

Выводы. Маргинализация является широкомасштабным процессом, который, с одной стороны, приводит к тяжелым последствиям для значительных масс людей, утративших прежний статус и уровень жизни, с другой – далеко не всегда приводит к «оседанию на дно». Направленность маргинальности (конструктивная или деструктивная) зависит от общественно-исторических обстоятельств, среды проявления и осуществления. Негативная направленность проявляется через отчуждение, эскапизм, увеличение девиантных форм поведения, что характерно для маргинальных групп, которые оказались на периферии социума. Позитивная – когда

¹ за 2012 год данные приведены по состоянию на 20.11.2012 г.

маргинальность как явление является своеобразной связью, укрепляющей общество, с помощью которой осуществляется поиск новых способов действий, соответствующих изменяющимся условиям. В условиях трансформации украинского общества чрезвычайно возрастает деструктивная направленность процессов маргинализации.

В период радикальных трансформаций в Украине формируются экономические, политические и социально-психологические факторы маргинализации общества, которые тесно взаимосвязаны. В условиях системного кризиса накапливается негативная социальная энергия маргинальных масс, которые могут стать источником социальных потрясений, протестов, а также увеличения преступности. В связи с этим в современных условиях значительно повышается роль государственного регулирования маргинализационных процессов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кемалова Л.И. Факторы маргинализации современного украинского общества: специфика Крыма / Л.И. Кемалова // Культура народов Причерноморья. – 2006. – № 83. – С. 85-90.
2. Балабанова Е.С. Социально-экономическая зависимость и социальный паразитизм: стратегии «негативной адаптации» / Е.С. Балабанова // Социологические исследования. – 1999. – № 4. – С. 46-57.
3. Амірова Р.І. Глобалізація та процес соціальної маргіналізації / Р.І. Амірова // Сталий розвиток гірничо-металургійної промисловості [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://ktu.edu.ua/Files/filos_stat/10.pdf.
4. Статистическая информация [Расходы и ресурсы домохозяйств; Рынок труда; Социальное обеспечение; Доходы населения; Демографическая ситуация; Правонарушения; Экспресс-выпуск «Смертность населения Украины от внешних причин в быту»] [Электронный ресурс] / Государственная служба статистики Украины. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Социальный отчет за 2013 год [Электронный ресурс] / Министерство социальной политики Украины. – Режим доступа: <http://www.mlsp.gov.ua>.
6. Дворецкая Л. Украина-2013: итоги года. 80% украинских сирот имеют родителей / Л. Дворецкая [Электронный ресурс] // Независимое бюро новостей. – 13.01.2014 г. – Режим доступа: <http://nbnews.com.ua/ua/tema/109312>.
7. В Україні стартує ХІ-та «Різдвяна свічка» – національна благодійна акція по збору коштів для тисяч малозабезпечених дітей [Электронный ресурс] / Правда.if.ua. – Режим доступа: <http://pda.pravda.if.ua/news-48816.html>.
8. Утров Е. Украина стала рекордсменом Европы по количеству суицидов / Е. Утров [Электронный ресурс] / Ежедневная интернет-газета Утро.ua. – Режим доступа: <http://www.utro.ua/ru/proisshestiya>.
9. Андрущенко В.П. Організоване суспільство. Проблема організації та суспільної самоорганізації в період радикальних трансформацій в Україні на рубежі століть: Досвід соціально-філософського аналізу / Андрущенко В.П. – К.: ТОВ «Атлант ЮЕмСі», 2005. – 498 с.
10. Кемалова Л.И. Маргинальность в Украине: феномен и его специфика / Л.И. Кемалова // Ученые записки Таврического национального университета. Серия «Философия». – Симферополь, 2004. – Т. 17 (56), № 2. – С. 118-125.
11. Павловський М.А. Стратегія розвитку суспільства: Україна і світ (економіка, політика, соціологія) / М.А. Павловський. – К.: Техніка, 2001. – 312 с.
12. Шульга М. Національна і політична маргіналізація за умов системної кризи / М. Шульга // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2002. – № 1. – С. 5-20.

Поступила в редакцію 09.03.2016 г.

THE MODERN TRENDS OF UKRAINE SOCIETY'S MARGINALIZATION

N. Baltacheyeva

In the article one of problems, that arise up in the conditions of socio-economic relations transformation, – society marginalization is considered. In Ukraine it is intensified by such social phenomena, as poverty, unemployment, economic and social instability. It is grounded, that marginalization in Ukraine is caused by the complex of different factors, basic from which are economic (related to weakening of economic basis, fall of production), political (related to destruction of civil society), social-psychological (related to the change of personal social status). It is proved, that the destructive orientation of marginalization processes in the conditions of Ukrainian society transformation extraordinarily increases. Estimation of poverty in Ukraine and displays of deviating conduct of personal, as suicides, criminality is given.

Keywords: marginalization, marginal groups, poverty, unemployment, destructive conduct, social bottom.

Балгачеева Наиля Аскарровна

доктор экономических наук, профессор

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

профессор кафедры управления персоналом и экономики труда

bnn.25@mail.ru

Baltacheyeva Nailya

Doctor of Economics

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 336.2

РОЛЬ КАЧЕСТВА РАБОЧЕЙ СИЛЫ В КОНТЕКСТЕ МИРОВОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

© 2016. А. Н. Бойко

В статье исследованы особенности формирования качества рабочей силы как важного фактора инновационного развития. Определено, что в современных экономических условиях основным источником обеспечения мирового инновационного развития находится в интеллектуальных, творческих возможностях рабочей силы, интенсивность использования которых может быть увеличена за счет повышения качества рабочей силы.

Ключевые слова: качество рабочей силы, инновационное развитие, квалификация работника.

Постановка проблемы. В современных условиях хозяйствования обеспечение конкурентоспособности стран полностью зависит от инновационного развития производства. Объективная необходимость усиления инновационного характера производственной деятельности в новых условиях хозяйствования обуславливает особую значимость проблемы активизации творческого участия работающих в реализации стратегических задач инновационного развития промышленных предприятий, насыщенности процесса и содержания труда новыми компонентами.

Эффективное функционирование любого предприятия, прежде всего, определяется качеством и уровнем развития персонала. В условиях современного быстрого старения теоретических знаний, умений и практических навыков способность постоянно повышать профессиональный уровень своих работников является одним из важнейших факторов обеспечения конкурентоспособности ее на рынке, обновление и рост объемов производства товаров или предоставления услуг.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам инновационного развития посвящены труды ученых П. Друкера, Й. Шумпетера, М. Хаммера, Д. Солоху, Х. Барнета, Д. Брайта, Э. Денисона, Р.Солоу, Б. Твисса, Э. Тоффлера и других. Различным аспектам вопроса формирования качества уделили внимание большое количество как зарубежных, так и отечественных ученых. Среди них: В. Брокбенк, Д. Парсон, Дж. Грехем, П. Друкер, С. Аржирис, Д. Богиня, В. Савченко, Г. Щекин, И. Бондар, М. Семикина, О. Гришнова и др.

Цель данной работы - изучение основ формирования качества персонала в контексте мирового инновационного развития.

Основное содержание. В современных условиях перспективное позиционирования страны на мировом рынке определяется интеллектуальным лидерством, которое находит материальное воплощение в виде инноваций и характеризует уровень конкурентоспособности национальной экономики.

Если кратко охарактеризовать основные специфические черты современного мирового экономического развития, то их сущность можно свести к следующему:

глобализация мировой экономики и интеграция мировых рынков капитала;

стремительный рост процесса создания в мировом хозяйстве транснациональных корпораций и международных стратегических альянсов;

создания мощных международных финансовых центров, таких как МВФ, Всемирный банк, других международных финансовых организаций, которые существенно влияют на процессы глобализации экономики и развитие мирохозяйственных связей;

усиление вмешательства международных организаций в регулирование мировых потоков товаров и ресурсов, повышение значимости Всемирной торговой организации; активизация инновационной деятельности на всех стадиях производства; интенсивное развитие высокотехнологичных, наукоемких производств, инновационной деятельности по всем стадиям производства;

активизация процесса конкуренции интеллекта, существенный рост ценности знания как важнейшего преимущества в конкурентной среде.

Таким образом, современная конкурентная среда формируется под влиянием таких факторов, как глобализация, инновационные преобразования в производстве, интеллектуальный капитал, динамические изменения состава и конъюнктуры мирового рынка. Именно инновационная составляющая становится главным фактором в глобальной конкуренции. В данных условиях главным фактором экономического роста становится повышение качества рабочей силы.

Основные подходы к формированию понятия «качество рабочей силы» были обусловлены его рассмотрением как общеполитической категории, которая связана с ролью человека в мире и обществе. Наиболее существенным шагом в экономическом развитии нашей эпохи стало возникновение новой системы получения богатства, использующей не физическую силу человека, а его умственные способности.

Знания являются самым разносторонним и фундаментальным инструментом власти и ведущим качеством человека, который выступает элементом социальной структуры общества. Количество знаний, в свою очередь, предопределяет качество его носителя.

Качество рабочей силы - это совокупность человеческих характеристик, проявляющихся в процессе труда и включающих в себя квалификацию и личные качества работника: состояние здоровья, умственные (интеллектуальные) способности, способность адаптироваться, гибкость, мобильность, мотивированность, инновационность, профессиональная пригодность, нравственность т.д. [2, с. 67].

Квалификация работника - это совокупность его общего и специального профессионального образования, необходимых знаний, умений, профессиональных навыков и производственного опыта для выполнения в данных организационно-технических условиях видов работ определенной сложности [1, с. 67].

Квалификация работника традиционно состоит из элементов:

1. Профессиональные знания - уровень развития личности, основанный на ее умственных способностях, образовании, опыте, необходимых для выполнения производственных задач. Это способность думать, знания о способах действия и возможности использования их во время работы, знания методов выполнения функций, правильный их выбор, опыт использования этих знаний и умений. Знания могут опираться как на образование, так и на опыт.

2. Ловкость, умение, навыки человека - определяются его данными, необходимыми для выполнения производственного задания. Они зависят от тренированности, опыта и умения приспосабливаться. Проявляются в уверенности и точности движений при работе со сложными приборами и оборудованием, в тесных помещениях, сложных условиях и т.п.

3. Компетентность - это уровень общей и профессиональной подготовки, который позволяет активно реагировать на изменение требований нового рабочего места или выполняемых функций, определяется отношением работника к своей работе, опытом, стремлением и умением пополнять свои знания. Компетентность или профессионализм может изменяться как в сторону повышения, так и в сторону понижения.

4. Ответственность - определяется добросовестностью, надежностью и тщательностью, которые необходимы для выполнения различных производственных

задач без ущерба для людей и материальных убытков, чтобы не допустить возникновения нарушений в производственном процессе. Различают три формы ответственности: ответственность за собственную работу, ответственность за других людей, ответственность за безопасность других людей. К личным качествам работников относятся физические характеристики, умственные (психические) качества личности, интересы, характер, адаптированность работника, мобильность, инновационность, профессиональная ориентированность, профессиональная пригодность.

Качество рабочей силы - это основа конкурентоспособности работника на рынке труда. Большинство составляющих качества рабочей силы и навыки конкурентоспособности формируются и развиваются в процессе образования и профессиональной подготовки [2, с. 68]. Поэтому процесс получения образования и профессиональной подготовки является важным элементом формирования высококвалифицированных работников.

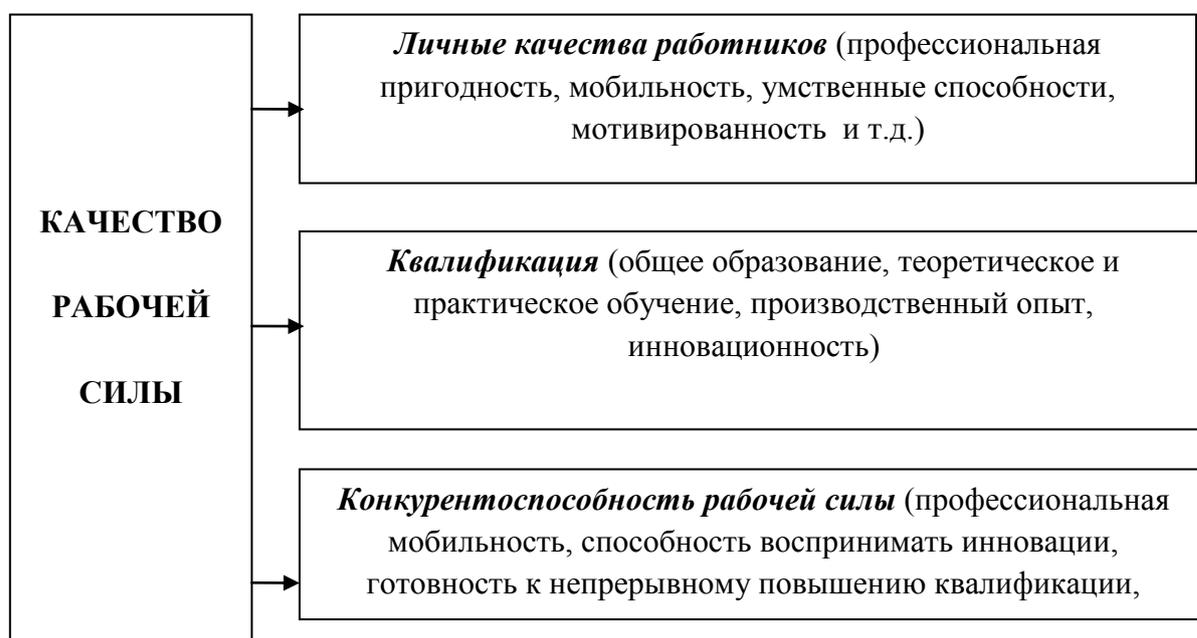


Рис. 1. Качество рабочей силы

Рассмотрение понятия «качество рабочей силы» как социально-экономической категории позволяет определить специфические качества работников в зависимости от особенностей конкретного рабочего места на уровне отдельного предприятия с учетом требований к конкурентоспособности рабочей силы, как на внешнем, так и на внутреннем рынке труда. Обострение ситуации на мировом рынке труда обусловило усиление внимания к категории «конкурентоспособность рабочей силы». Богиня Д.П. под конкурентоспособностью рабочей силы понимает совокупность количественных и качественных характеристик специфического товара «рабочая сила», что обеспечивает удовлетворение конкретных потребностей работодателей [4, с. 25].

В контексте качества конкурентоспособность характеризуется совокупностью потребительских возможностей рабочей силы, способных обеспечить эффективный труд: профессия, стаж, возрастные данные работника и т.д. В аспекте количественных характеристик категория «конкурентоспособность работника» может определяться такими показателями, как производительность и эффективность труда, затраты

рабочего времени на выполнение определенных операций (работ), качество произведенной продукции, затраты сырья, топлива и т.д.

Следует выделить наиболее характерные современные социально-экономические последствия, отразившиеся на качестве рабочей силы, к которым можно отнести:

изменение содержания и характера труда;

повышение культуры труда обслуживающего персонала;

улучшение санитарно-гигиенических и эстетических условий труда, обеспечение безопасности труда, ликвидация или уменьшение аварийности, сокращение травматизма и профессиональных заболеваний;

повышение уровня технической вооруженности труда за счет автоматизации практических всех операций; стабилизация текучести персонала;

ускоренное обновление и совершенствование социально-профессиональной структуры персонала, появление прогрессивных форм организации труда [3, с. 23 - 24].

Выводы. Таким образом, следует отметить, что наиболее существенные изменения в требованиях к качеству рабочей силы произошли в условиях стремления стран к инновационному развитию. При этом формируется мировой рынок труда, на котором осуществляется взаимодействие совокупного спроса и совокупного предложения рабочей силы, что приводит к появлению новых специфических требований к качеству рабочей силы, обуславливающих их конкурентоспособность на мировом рынке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Амоша А.И. Теоретические и прикладные аспекты функционирования производственного комплекса региона / А.И.Амоша, Е.Т.Иванов, Н.Д.Прокопенко; НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти. – Донецк, 2004. – 423 с.
2. Богиня Д.П. Трудовий потенціал України: соціально-демографічний аспект / Д.П.Богиня. – Львів: Львівська політехніка, Наукова думка, 1999. – С. 28-42.
3. Лукьянченко Н.Д., Муромец Н.Е. Инвестиционная поддержка качества персонала предприятия. – Донецк: ООО «Лебедь», 2003. – 178 с.
4. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2002. – 351 с.
5. Пищулина О. Основні напрями реформування політики держави щодо регулювання ринку праці та управління трудовими ресурсами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.niss.gov.ua.

Поступила в редакцію 20.04.2016 г.

THE ROLE OF QUALITY OF LABOUR IN THE CONTEXT OF GLOBAL INNOVATION

A. Boyko

In the article the features of formation of quality of work as an important factor of innovation development. It was determined that in the current economic conditions provide the main source of the world's innovative development is in intellectual, creative possibilities of the labor force, the intensity of use which can be increased by improving the quality of the workforce.

Keywords: quality of the workforce, innovative development, employee qualifications.

Бойко Анастасия Николаевна

кандидат экономических наук

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

доцент кафедры международной экономики

bojko_nastja@mail.ru

Boyko Anastasiya

kandidat of economics, PhD

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 331.109

ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВЫХ КОНФЛИКТОВ

© 2016. Л. Л. Бунтовская

В статье обобщен зарубежный опыт управления коллективными трудовыми спорами (конфликтами), рассмотрены модели, способы и методы их внесудебного разрешения. Обоснована необходимость использования в отечественной практике опыта развитых стран по эффективному сочетанию институциональных и альтернативных форм и процедур разрешения противоречий между работодателями и наемными работниками.

Ключевые слова: трудовые споры (конфликты); социальное партнерство; арбитраж; медиация; социально-трудовые отношения; коллективные переговоры; альтернативные процедуры урегулирования трудовых споров.

Постановка проблемы. В условиях функционирования экономики на принципах рыночных отношений для обеспечения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов особую значимость приобретает проблема своевременного выявления предпосылок возникновения трудовых споров (конфликтов) на производственном уровне, их предупреждения и регулирования. Выработка действенных подходов к управлению коллективными трудовыми спорами (конфликтами) и создание эффективной системы социального партнерства является одной из важнейших задач в сфере социально-трудовых отношений.

Особая актуальность этих вопросов объективно обуславливает потребность развития и углубления исследований в этом направлении и, в частности, повышает научный и практический интерес к обобщению зарубежного опыта управления коллективными трудовыми конфликтами, изучению современных тенденций в сфере формирования эффективного социально-экономического механизма и процедур по предупреждению и урегулированию разногласий между работодателями и наемными работниками. Результаты таких исследований имеют чрезвычайно важное значение для Донецкой Народной Республики, где формируются новые подходы к созданию организационно-правовых механизмов регулирования социально-трудовых отношений, становлению и развитию законодательства о разрешении социально-трудовых конфликтов.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблеме гармонизации и согласования интересов работодателей и наемных работников путем социально-партнерского взаимодействия уделяют особое внимание в своих исследованиях такие ученые и практики как С. Багрич, Л. Беззубко [1], Ф. Витко [7], В. Горбач, Л. Грузинова, А. Дзвонко, В. Елагин, В. Жуков, В. Игнатенко, О. Казаченко, О. Новикова, Е. Носырева [12], Г. Осовой [10], Г. Патрушева [11], Д. Скотт [4], Н. Собчук, А. Смирнова, Н. Толбухина [5], Д. Стрельченко, Г. Фомин [6], Н. Шершнева, И. Шпак и другие. Безусловной составляющей развития механизма социального партнерства должно стать и законодательное обеспечение коллективно-договорных отношений, а также изменение менталитета наемных работников и работодателей, позволяющее воспринимать социальный диалог как наиболее результативное средство установления мира и согласия между конфликтующими сторонами.

Цель данной работы – анализ зарубежных моделей управления коллективными трудовыми спорами и обоснование необходимости адаптации позитивного зарубежного опыта к отечественным условиям хозяйствования.

Основное содержание. В зарубежной и отечественной литературе коллективный трудовой конфликт рассматривается двояко: как явление, представляющее собой результат существования различных видов противодействий личностей и групп по поводу значимых для них целей, интересов, ценностей, установок в социально-трудовых отношениях, и как процесс – деятельность субъектов конфликта, государственных органов, оказывающих управляющее воздействие на всех уровнях (государственном, отраслевом, региональном, производственном) и на всех стадиях конфликта (доконфликтной, стадиях возникновения, развития, ослабления, урегулирования, послеконфликтной) с целью его разрешения [1, с. 88].

Как свидетельствует практика, основными причинами возникновения коллективных трудовых споров (конфликтов) являются:

невыполнение законодательства о труде:

низкая оплата труда наемных работников, несвоевременная выплата заработной платы, отсутствие стабильного заработка;

угроза безработицы, неполная занятость, скрытая безработица;

увольнение с работы, в том числе, коллективное увольнение работников в связи с остановкой работы предприятия или его банкротством;

нерагирование или несвоевременное реагирование работодателя или уполномоченного им органа (представителя) на требования наемных работников;

непредоставление социально-экономического обоснования в случае отказа удовлетворить требования наемных работников;

нежелание собственника или уполномоченного им органа под разными предлогами заключить коллективный договор или вносить в него изменения, предлагаемые наемными работниками;

нарушение работодателем (или его представителем) законодательства по охране труда, положений коллективного договора по технике безопасности;

установление новых или изменение существующих социально-экономических условий труда и производственного быта и др.

К формам трудовых конфликтов относятся критические выступления работников на собраниях трудового коллектива, митинги, демонстрации, пикеты, перекрытие автомобильных магистралей и железнодорожных путей, саботаж. Крайними мерами защиты интересов работников являются забастовки (предупредительные, временные, бессрочные), бунты.

Изучение научных публикаций по данной проблематике [2, 3, 4, 5, 6, 7], а также результаты выполненного исследования зарубежных систем социального партнерства и опыта управления коллективными трудовыми спорами (конфликтами) [8, 9] показывает, что для большинства зарубежных стран характерно наличие законодательства, регулирующего вопросы разрешения коллективных трудовых споров (конфликтов), функционирование специальных органов примирения, обеспечивающих внесудебное их разрешение. В то же время в ряде европейских стран коллективные трудовые споры регулируются общим трудовым законодательством или положениями коллективных договоров. Не существует и единой общепринятой модели их разрешения. Напротив, есть полярные системы: к примеру, Испания с ее значительным вмешательством государства в процесс разрешения трудовых споров, формализованной и императивной процедурой их урегулирования, и Нидерланды с почти полным отсутствием государственного вмешательства и законодательного регулирования процесса разрешения трудовых споров [2, с. 88-89; 8, с. 40].

В мировой практике применяются различные способы и методы разрешения коллективных трудовых споров (конфликтов): согласование интересов сторон путем создания на паритетных принципах примирительных комиссий, трудовой арбитраж, переговоры, медиация, разрешение коллективных трудовых конфликтов в судебном порядке. Во многих европейских странах вмешательство государства в процесс управления коллективными трудовыми спорами (конфликтами) воплощено в законодательном установлении правил урегулирования расхождений в интересах сторон. В большинстве случаев такие правила носят обязательный характер, но есть исключения – например, в Португалии примирительные процедуры детально определены в законодательстве, но не имеют обязательного характера. В то же время неизменной для всех стран функцией государства является проведение анализа в социально-трудовой сфере и определение основных направлений социальной политики, которая непосредственно отражается на состоянии и взаимоотношениях сторон трудовых отношений [8, с. 40]. Следует отметить также, что в последние годы на процессы урегулирования коллективных трудовых споров в странах Европы растущее влияние оказывает общеевропейское законодательство – европейская социальная хартия, Рекомендации и Директивы ЕС и др.

В большинстве европейских стран созданы специализированные государственные или независимые органы, в компетенцию которых входит разрешение трудовых споров (конфликтов). Достаточно распространенной является также практика предоставления частных услуг в сфере посредничества юридическими фирмами или независимыми консультантами. Такой порядок активно применяется, к примеру, в Нидерландах.

Следует отметить, что в разных европейских странах используются различные подходы к созданию органов внесудебного разрешения конфликтов. Так, например, в Бельгии, Финляндии, Дании государство включило эти структуры в свои внутренние административные механизмы. Другим вариантом является создание независимых органов, выполняющих функции посредничества, примирения и арбитража, финансируемых государством. К таким структурам относится, например, Национальная служба посредничества в Швеции, комиссия по трудовым отношениям и суд по вопросам труда в Ирландии, OMEP в Греции, Федеральный суд примирения в Австрии, Национальная служба мировых посредников в Финляндии. Таким образом государственные системы управления трудовыми спорами (конфликтами) пересекаются с частными, которые могут получать или не получать государственные средства. Распространенной в Европе является практика общего финансирования, когда специализированные органы, которые занимаются вопросами разрешения трудовых споров, финансируются государством из бюджетных средств, а расходы на примирительные процедуры компенсируются сторонами (Швеция, Финляндия) [2, с. 87; 8, с. 43; 10].

В большинстве европейских стран действуют также специализированные трудовые суды (Бельгия, Люксембург, Ирландия, Австрия), в юрисдикцию которых входит разрешение коллективных трудовых споров. И если до 80-90 гг. XX в. преобладали судебный и административный методы разрешения трудовых споров, то в последнее время приоритет отдается добровольным внесудебным процедурам разрешения конфликтов.

Важно также отметить, что в европейских странах достаточно хорошо организована система представительства работников и работодателей, что обеспечивает достижение полноты представительства интересов сторон в переговорном процессе и тем самым способствует повышению эффективности процедур примирения и урегулирования коллективных трудовых споров (конфликтов).

Так, для большинства европейских стран структура системы представительства работников чаще всего является трехуровневой: наивысший уровень – конференция профсоюзов, средний – федерации профсоюзов, созданные по отраслевому или территориальному признаку, более низкий – локальные профсоюзы на уровне предприятий. Кроме того, для всех европейских государств характерно значительное представительство работников малого и среднего бизнеса (частного сектора) в профсоюзах. Самой распространенной структурой системы представительства работодателей в большинстве европейских стран является двухуровневая структура – конфедерация работодателей на наивысшем уровне и независимые объединения работодателей, построенные преимущественно по признаку отраслевой принадлежности. Интересным, хотя и не распространенным, является правило обязательного членства в Торговой палате, которая считается официальным представителем работодателей и стороной переговоров [8, с. 41].

Заслуживает внимания опыт управления трудовыми спорами (конфликтами) в Великобритании и США.

Основой британской системы досудебного разрешения конфликтов является Служба примирения, посредничества и арбитража Великобритании (ACAS), созданная правительством страны в 1974 г. [11, с. 46-48]. К ее функциям относятся: предупреждение трудовых споров между работодателями и наемными работниками; рассмотрение и урегулирование жалоб работников о нарушении их прав; разрешение трудовых споров между работниками и работодателями; предоставление объективной информации и консультирование по вопросам трудовых отношений; обучение представителей сторон. ACAS является самостоятельным органом, однако председатель службы один раз в год отчитывается о своей работе перед парламентом и правительством Великобритании. Финансирование деятельности ACAS осуществляется в основном из государственного бюджета Великобритании, а также за счет средств, полученных за оказание конкретных услуг.

В состав штатных сотрудников ACAS входят высококвалифицированные специалисты, к которым при возникновении серьезных конфликтов обращаются и правительство Великобритании, и работодатели. Посредники ACAS не дают однозначных указаний и рекомендаций сторонам трудового спора, их задачи заключаются в обеспечении надлежащих условий для поиска компромиссов. В то же время, если для сторон конфликта важны конкретные решения, они могут просить ACAS использовать арбитражные процедуры.

Особо важную роль в организации социального диалога по разрешению коллективных трудовых споров играют профсоюзы, в частности, независимые профсоюзные организации «Unite», насчитывающие более 2-х миллионов членов, представляющую разные сектора экономики Великобритании.

Американский опыт регулирования коллективных трудовых споров (конфликтов) представляет прикладной интерес для отечественной практики прежде всего с точки зрения эффективного сочетания институциональных и альтернативных форм разрешения противоречий между наемными работниками и работодателями [7; 9; 12].

Существенную роль в регулировании спорных вопросов в сфере трудовых отношений играет федеральная служба посредничества и примирения (ФСПП), получившая статус независимой организации. Штаб-квартира ФСПП находится в Вашингтоне, а в регионах функционирует более восьмидесяти ее отделений. Основные функции ФСПП – регулирование спорных вопросов в период забастовок; обучение представителей сторон социально-трудовых отношений навыкам переговоров и

конструктивного разрешения проблем; организация работы арбитров для сторон, отдающих предпочтение арбитражу при решении трудовых споров.

Спорные вопросы в социально-трудовой сфере в государственном секторе США регулируются также Федеральной коллегией по трудовым отношениям, в структуре которой для решения наиболее сложных трудовых конфликтов, нерешенных ни в одной из инстанций, Президентом США создана специальная комиссия, решения которой являются окончательными и обязательными для исполнения всеми сторонами конфликта.

Особенностью американской системы регулирования взаимоотношений между работодателями и работниками является широкое использование альтернативных методов и средств разрешения трудовых споров (конфликтов). В США активно используются такие альтернативные судам процедуры, как арбитраж, посредничество, переговоры, независимая экспертиза. Для разрешения конфликтов в сфере трудовой деятельности созданы Американская ассоциация арбитров и Национальная академия арбитров, основанная Конгрессом США в 1975 г. Академия мира и разрешения конфликтов. В настоящее время в Соединенных Штатах Америки действуют более трехсот общественных посреднических центров, появилось множество частных коммерческих организаций, выполняющих посреднические функции при решении спорных вопросов с участием медиаторов (посредников). Помимо того, урегулированием конфликтов занимаются также конфликтологические центры, функционирующие при американских университетах, к примеру, Мичиганском университете, университете Дж. Мейсона и др.

Выводы. Таким образом, изучение зарубежного опыта управления трудовыми спорами (конфликтами) дает основание заключить, что в практике европейских стран и США есть организационные и правовые решения, которые были бы полезны для совершенствования отечественной системы социального партнерства. В частности, следовало бы взять на вооружение опыт широкого применения альтернативных способов разрешения трудовых споров – переговорных процедур, медиации (посредничества), при которых создаются условия, когда участники конфликтного взаимодействия при достижении компромиссов и без использования методов принуждения способны быстро урегулировать разногласия и продолжать деловое сотрудничество на основе взаимопонимания.

В современных условиях хозяйствования существенно возрастает спрос на специалистов, которые способны решать задачи не только промышленного и социального развития Донецкой Народной Республики, но и содействовать формированию бесконфликтного состояния социально-трудовых отношений. В этой связи целесообразно более детально изучить опыт Российской Федерации по применению процедуры медиации и подготовке соответствующих специалистов для практической работы по урегулированию трудовых споров (конфликтов). В 2010 г. в России был принят Закон «Об альтернативной процедуре урегулирования споров при участии посредников (процедуре медиации)», а в феврале 2011 г. приказом Министерства образования и науки Российской Федерации была утверждена Программа подготовки медиаторов. Крайне важно создать аналогичную законодательную базу и в ДНР, в частности, вполне очевидна необходимость принятия Закона ДНР «О медиации».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Беззубко Л.В. Механизм государственного управления коллективными трудовыми конфликтами: монография / Л.В. Беззубко. – Донецк: Нордкомпьютер, 2004. – 242 с.
2. Міжнародний досвід вирішення колективних трудових спорів / Упорядкув. С. П. Савчук. – К.: Основа, 2003. – 368 с.
3. Прошанов С.Л. Современные подходы и методы исследования социальных конфликтов в российской социологии / С.Л. Прошанов // Социальная политика и социология. – 2007. – № 2. – С. 22-34.
4. Сейнер Р. Стили поведения в конфликтных ситуациях: опыт Швейцарии / Р. Сейнер, Ю. Личи // Проблемы теории и практики управления. – 1999. - № 3. – С. 98-102.
5. Скотт Д.Г. Конфликты: пути их преодоления / Д.Г. Скотт. – К.: Внешторгиздат, 1991. – 189 с.
6. Фомин Г.П. Модели конфликтов / Г.П. Фомин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. - № 6. – С.64-71.
7. Хертель А. Профессиональное разрешение конфликтов: Медиативная компетенция / Анита фон Хертель: пер. с нем. Н. Бабиной; отв. ред. С. Ходов. – СПб.: Изд-во Вернера Регена, 2007. – 271 с.
8. Лукьянченко Н.Д. Управление коллективными трудовыми спорами в системе социального партнерства: монография / Н.Д. Лукьянченко, Л.Л. Бунтовская, Е.А. Белова. – Донецк: ДонНУ, 2015. – 161 с.
9. Управління конфліктами: підручник / Н.Д. Лук'яненко, Л.Л. Бунтовська, Н.А. Балтачєєва, С.Ю. Бунтовський, Д.І. Стрельченко. – Донецьк: ДонНУ, 2012. – 300 с.
10. Осовий Г. Вирішення трудових спорів / Г. Осовий, В. Руденко // Бюлетень національної служби посередництва і примирення. – 2005. - № 4. – С. 8-24.
11. Патрушева Г. Досвід інших держав щодо організації та функціонування служб з питань урегулювання колективних трудових спорів / Г. Патрушева // Бюлетень національної служби посередництва і примирення. – 2008. - № 4-5. – С. 46-48.
12. Носырева Е.И. Посредничество в урегулировании правовых споров: опыт США / Е.И. Носырева // Государство и право. – 1997. - № 5. – С. 109-114.

Поступила в редакцию 13.03.2016 г.

FOREIGN PRACTICE OF REGULATION OF LABOR CONFLICTS

L. Butovskaya

The article summarizes the foreign experience in the management of collective labour disputes (conflicts), the models, ways and methods of their judicial resolution. The necessity of application in the domestic practice of the experience of developed countries on the effective combination of institutional and alternative forms and procedures for conflict resolution between employers and employees.

Key words. Labour disputes (conflicts); social partnership; arbitration; mediation; labor relations; collective bargaining; alternative procedures for the settlement of labour disputes.

Бунтовская Лариса Леонидовна

кандидат экономических наук, доцент

Донецкий национальный университет, г. Донецк

buntovskaja-larisa@rambler.ru

+38-095-854-93-78

Buntovskaya Larisa

kandidat of economics, PhD, Associate professor

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 331.1

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛИ КАНО С ЦЕЛЬЮ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

© 2016. А. Г. Гаджиев, Д. В. Плотникова

Статья посвящена проблемам использования модели Кано для оценки качества образовательных услуг. Рассмотрены основные мотивы, движущие потребителями при выборе образовательных услуг, а также методы определения их качества; проанализирована методика анкетирования; приведены результаты анкетирования при помощи метода Кано; выявлен набор линейных и привлекательных характеристик, которые являются наиболее значимыми с точки зрения потребителей.

Ключевые слова: потребности, образовательные услуги, качество услуги, анкетирование, методы, атрибуты образовательных услуг.

Постановка проблемы. На современном этапе маркетинг в образовании можно рассматривать как управленческий процесс, направленный на создание услуг, определение их цены и средств продвижения на рынке для удовлетворения потребностей покупателей, организации и общества в целом. Значит, цель маркетинговой деятельности ОУ (образовательных услуг) – оказание учащимся качественных образовательных услуг, стремящихся удовлетворить их потребности. Особое значение при построении эффективных отношений с потребителями имеют методики оценки удовлетворенности и лояльности клиентов, различные способы повышения эффективности программ лояльности, и как следствие повышение уровня лояльности потребителей.

Целью работы является определение всего диапазона потребностей (требований) потребителей образовательных услуг по приоритетам, а также разделение лояльности потребителей по составляющим профиля качества, исследование потребностей, оставляющих потребителей равнодушными, неудовлетворенными, либо приводящих их в восторг.

Используемая модель Кано помогает выявить приоритетные потребности, оценить наиболее важные и ценные с точки зрения потребителя характеристики товара/услуги. Методика Кано помогает повысить уровень удовлетворенности обучаемых через совершенствование наиболее значимых для них характеристик, а также сформировать необходимые предпосылки для построения эффективных программ лояльности.

Основное содержание. Маркетинг образовательных услуг имеет свои особенности только в сфере практического применения, а все основные принципы в нем не отличаются от маркетинга на любом рынке товаров или услуг.

Мотивы, которые движут людьми в современном обществе в стремлении повысить собственный образовательный уровень, разнообразны. Но основным мотивом является стремление к улучшению своего социального статуса и развития личности. Нужда в образовании проявляется в осознанном или неосознанном желании обучения.

В качестве потребности на данный специфический вид товара является объективный и понимаемый человеком недостаток знаний, умений и навыков его в какой-либо области. Проявление потребности в образовании является желание

человека получить качественно новый уровень образования или получить какую-либо дополнительную квалификацию, в которой данный человек нуждается.

Потребителями ОУ обычно выступают молодые люди в возрасте от 16 до 35 лет. Мотивация молодежи при приобретении тех или иных услуг обычно сильно отличается от мотивации людей старшего возраста, которых среди потребителей образовательных услуг явное меньшинство.

Товаром на рынке ОУ являются знания, умения и навыки, предлагаемые субъектами этого рынка (вузами, частными преподавателями, училищами, колледжами и т.п.). Сделки между предлагающими услуги учреждениями сферы образования и их потребителями осуществляются посредством обмена. Очевидно, что в настоящее время сделки осуществляются следующим образом: продавец образовательной услуги обучает чему-либо потребителя и подкрепляет полученное образование дипломом, свидетельством, аттестатом, а потребитель вносит плату за обучение, либо за него это делает кто-то еще, например, государство.

Неудовлетворенный потребитель, конечно, просто уйдет от нас. Но, к сожалению, удовлетворенный потребитель также может уйти, полагая, что он немного потеряет, а зато может приобрести что-то лучшее.

Один из лучших способов привлечения потребителя, создания новых рынков сбыта и увеличения объемов реализации ОУ — создание чувства “восхищения” по поводу предлагаемого товара. Этот товар может быть великолепным, качественным, надежным, может нравиться и даже очень привлекать, но он не удивляет и не поражает, так как потребитель получает лишь то, что хотел, не более. А ведь именно эмоциональная привязанность к товару, удивление и восхищение запоминаются потребителем. Вообще, потребители запоминают производителя только в двух случаях: если он поставил им очень плохой или очень хороший товар. Средний, ожидаемый уровень качества не оставляет в умах потребителей особых следов.

Иначе говоря, производитель услуг должен научиться действовать и думать как потребитель и самостоятельно предвосхищать его потребности, угадывая, что же он хочет, что бы ему понравилось, что бы его удивило. Очень сложно измерить, насколько больше дохода приносит “восхищенный” потребитель по сравнению с “просто удовлетворенным”, а также то, сколько убытков приносит “разочарованный” потребитель.

Как заслужить восхищение потребителя? Первый шаг — это узнать, что же его восхищает. Для получения информации о потребностях довольно распространенным методом является опрос, в том числе анкетный. К настоящему времени разработано множество методов оценки качества сервиса. Среди них нужно выделить пять, отличающихся концептуально и методологически друг от друга.

Это следующие методы:

- Метод критических случаев;
- Метод SERQUAL;
- Метод SERVPERF;
- Метод INDSERV;
- Метод Кано.

Для оценки качества образовательных услуг целесообразно применить метод Кано, в котором, в отличие от иных методов, набор характеристик качества сервиса не предопределён, а формируется в процессе самого опроса.

Результатом применения анкетирования метода Кано является разбивка атрибутов ОУ на 4 группы:

1. Необходимые (must-be)
2. Линейные (one-dimensional)

3. Привлекательные (attractive)

4. Безразличные (indifferent)

Необходимые (must-be): те атрибуты услуги, при отсутствии которых потребитель даже не рассматривает данный товар или услугу как альтернативу.

Линейные, или Одномерные (one-dimensional): те атрибуты, для которых удовлетворенность потребителя тем выше, чем в большей степени присутствует данный атрибут.

Привлекательные (attractive): отсутствие данного атрибута воспринимается потребителем нейтрально и не препятствует выбору, однако его присутствие резко увеличивает удовлетворенность потребителя. Это атрибуты, способные приятно "удивить покупателя", однако не рассматриваемые покупателем как обязательные.

Безразличные (indifferent): эти атрибуты не имеют значения для потребителя и не влияют на потребительский выбор. Вместе с тем, они часто ошибочно рассматриваются как значимые продавцом (разработчиком) услуги.

Проведенные исследования качества обучения слушателей Донецкого областного центра занятости с целью переподготовки и повышения их квалификации в Донецком национальном университете позволили сформулировать набор линейных и привлекательных характеристик (атрибутов):

- профессионально адаптированные учебные программы (преимущественный набор специальных дисциплин);

- преобладание практических занятий в общей структуре аудиторной нагрузки;

- привлечение к учебному процессу преподавателей с большим научным и практическим опытом;

- использование активных методов обучения (деловые игры, тренинги и т.п.).

Основой исследования явилось проведенное анкетирование 1028 слушателей курсов в период обучения с 13.05.2009 г. по 11.02.2014 г.

Выводы. Основные выводы, которые можно сделать на основе анализа полученных результатов — это определение характера отношения потребителей к различным характеристикам учебного процесса, что позволяет определить главные точки приложения усилий во взаимоотношениях с потребителем, которые дадут наибольший результат. В целом, оценка качества образовательных услуг помогает осуществлять более продуманные инвестиции в развитие производства ОУ и, следовательно, повышение удовлетворенности потребителей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гусев В.В. Некоторые аспекты работы университета в условиях перехода к рыночной экономике // Вуз и рынок: Кн. I., 74-87.

2. Завьялов П.С., Кретов И.И., Сусаян К.Г. и др. Маркетинг во внешнеэкономической деятельности (терминологический словарь) / Под ред. П.С.Завьялова. М., 1992.

3. Казиани И. Маркетинг образовательных услуг. «управление школой»: Ж.№2, 2009г.

4. Принципы модели Кано[Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.fdfgroup.ru>.

Поступила в редакцию 1.03.2016 г.

KANO USE MODEL TO IMPROVE THE EVALUATION QUALITY OF EDUCATION SERVICES

A. Gadzhiev, D. Plotnikova

The article is devoted with the problems of using Kano model for assessing the quality of educational services. The main motivations driving consumers in the choice of educational services, as well as methods for the determination of their quality; analyzed the survey methodology; the results of the survey by the method of Kano; identified a set of linear and attractive characteristics that are most important from the point of view of consumers.

Keywords: needs, educational services, quality of services, questionnaires, methods, attributes of educational services.

Гаджиев Алексей Гаджиевич

кандидат экономических наук

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

кафедра маркетинга и логистики

astarta56@mail.ru

+38-066-039-65-01

Плотникова Дарья Владимировна

студентка направления подготовки «Маркетинг»

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

darya.plotnikova1812@mail.ru

+38-095-452-32-46

Gadzhiev Alexei

Candidate of Economic Sciences

Donetsk National University, city Donetsk

Department of Marketing and Logistics

Plotnikova Darya

student

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 331.108

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В ЭКОНОМИКЕ

© 2016. Л. В. Ганич

В статье рассматривается роль и значение трудового потенциала в экономике. Проводится исследование понятия трудового потенциала различными учеными экономистами. На основе результатов исследования дано уточнение данного понятия применительно к условиям рыночной экономики.

***Ключевые слова:** трудовой потенциал, анализ, уточнение, развитие, формирование, реализация, рыночная экономика.*

Постановка проблемы. Трудовой потенциал является одним из существенных факторов экономического роста как отдельных предприятий так и всей страны, развитию которого необходимо уделять дополнительное внимание, особенно в целях реализации идеи увеличения ВВП и полноправного участия в международных рыночных отношениях. Располагаемые трудовые ресурсы являются важнейшим фактором экономического роста наряду с объемом и технологическим уровнем производства. При определенных обстоятельствах каждый из них может существенно тормозить ВВП. В частности, старение рабочей силы усилит рассогласованность рынка труда, и без того довольно значительную из-за общего недостатка ресурсов труда. При остром дефиците рабочей силы молодых и частично средних возрастов на рынке труда будет наблюдаться ее избыток в старших возрастных группах.

На сегодняшний день к основным проблемам, препятствующим развитию трудового потенциала, можно отнести - депопуляцию населения, ухудшение качества профессионального образования, отсутствие действенной мотивации к эффективному труду, несоответствие профессионально - квалификационной структуры потребностям рынка. Таким образом формирование, развитие и рациональное использование трудового потенциала остается одной из самых актуальных проблем.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросами формирования, развития и реализации трудового потенциала нашли отражение в трудах таких отечественных и зарубежных ученых-экономистов, как В. Антонюк, И. Бажан, С. Бандур, Д. Богиня, А. Власюк, В. Врублевский, И. Гнибиденко, В. Гришнова, М. Нижний, С. Злупко, А. Колот, В. Костаков, Н. Лукьянченко, И. Маслова, М. Магомедов, В. Никифорова, В. Оникиенко, И. Петрова, С. Пирожков, Н. Шаталова, Л. Шаульская, Л. Шевчук и другие.

Цель работы. Анализ сущности трудовой потенциал и уточнения его понятия в условиях рыночной экономики.

Основное содержание. Результаты исследования. Термин «трудовой потенциал» стал широко применяться в отечественной социально-экономической литературе в конце 1970-х - начале 1980-х годов, существенно потеснив традиционную категорию «трудовые ресурсы», которая впервые была введена в России в 1922 С. Стумилиним и рассматривалась как рабочая сила данной страны в возрасте 16-49 лет [3, с.432].

Возникновение этого термина обусловлено пересмотром роли человека в производственном процессе, значение накопленного в обществе интеллектуального и образовательного потенциала.

Одна из первых попыток разграничить указанные понятия принадлежит В. Костакову. «Трудовой потенциал, - отмечает он, - это запасы труда. Они зависят от общего количества трудовых ресурсов и их структуры по полу и возрасту, уровню занятости по полу и возрасту, накопленных знаний, степени соответствия демографической структуры работающих условиям повышения эффективности труда, социальной мобильности населения (территориальной и профессиональной)».

Разные авторы вкладывают в понятие «трудовой потенциал» неодинаковое значение, но все они опираются на понятие «трудовые ресурсы». Однако при трактовке и соотношении категорий «трудовые ресурсы» и «трудовой потенциал» нет единства мнений среди экономистов и социологов. Одни из них выходят с их отождествления (Л. Дегтярь, И. Кулинцев), другие их различают (Д. Богиня, В. Буланов, М. Волгин), третьи (В. Данюк, А. Колот) используют только термин «трудовые ресурсы», а четвертые (Б. Генкин) - только «трудовой потенциал».

На начальном этапе изучения трудового потенциала были распространены взгляды, основанные на чисто ресурсном подходе. Многие авторы так или иначе отождествляли трудовой потенциал с трудовыми ресурсами. Так, по определению Е. Русанова, трудовые ресурсы - это трудоспособное население в установленных пределах трудоспособного возраста независимо от вида занятий и деятельности, а также часть населения нетрудоспособного возраста, занята в производстве. Подобной точки зрения придерживаются И. Коряковскому, Д. Богиня, Л. Гольдин, Л. Кунельский, В. Якушев и др.

Такой подход к оценке трудового потенциала общества правомерен только с количественной стороны. В условиях перехода к интенсивным факторам производства односторонняя количественная характеристика трудового потенциала показала себя значительно ограниченной. Объективной необходимостью стало выделение и анализ качественных его аспектов. Так, А. Калина под трудовым потенциалом понимает развитую в данном обществе совокупность демографических, социальных и духовных характеристик и качеств трудоспособного населения, реализованного в условиях достигнутого уровня развития производительных сил, научно-технического прогресса и системы отношений, касающихся участия в процессе труда и общественной деятельности. С другой стороны, трудовой потенциал - это максимально возможная величина, определяющая участие работников в производстве в экстремальных условиях с учетом их психофизических способностей, уровня профессиональных знаний и приобретенного опыта.

По мнению Р. Колосовой, трудовой потенциал - это «трудовые ресурсы в качественном измерении». Такое определение явно не характеризует трудовой потенциал в полной мере.

Российский ученый А. Кибанова рассматривает трудовой потенциал в том же направлении - как «совокупность различных качеств, определяющих работоспособность».

В. Врублевский определяет трудовой потенциал следующим образом: «..совокупный общественный работник и соответствующие условия труда в единстве факторов, отражающих, с одной стороны, его содержание, а с другой - социально-экономический характер» [1, С.23-28]. Следует отметить, что данный подход не отражает конкретно компоненты трудового потенциала. Нельзя согласиться с такой трактовкой трудового потенциала, так как не учитываются физическая и демографическая составляющие как материальные носители трудового потенциала, без которых он теряет конкретность, оно не дает представления о вкладе различных категорий работников в общественное благосостояние.

А. Панкратов рассматривает трудовой потенциал как количественную характеристику трудовых ресурсов, без учета качественных параметров: «1) численность населения трудоспособного возраста в определенный момент времени; 2) количество регламентированного для нужд производства времени в течение суток, недели, месяца, года, человеческой жизни; 3) общественно необходимый напряженность трудовой деятельности в течение регламентированного времени».

М. Саенко предоставляет такое толкование трудового потенциала: «трудовые возможности страны (области, территории, предприятия, работника), что есть сейчас и предусматриваются на перспективу, которые сформированы и формируются в определенных производственных отношениях и условиях воспроизводства».

По мнению А. Калины, «трудовой потенциал выражает совокупные ресурсы и резервы живого труда в единстве их количественных и качественных характеристик, которыми располагает общество на данном этапе развития производительных сил в рамках существующих производственных отношений» [4, с.312].

В определении В. Адамчук, О. Ромашова, М. Сорокиной трудовой потенциал - это «предельная величина возможного участия трудящихся в производстве с учетом их психофизиологических особенностей, уровня профессиональных знаний и накопленного опыта». Так же толкуют трудовой потенциал А. Крылов и Ю. Цыпкин.

Е. Шлендер и Ю. Кокин характеризует трудовой потенциал как «... предельную величину возможного участия работников в производстве с учетом их психофизиологических особенностей, уровня профессиональных знаний, накопленного опыта при наличии необходимых организационно-технических условий».

В трактовке Л. Шаульская трудовой потенциал - это ресурсы труда, определяющие совокупность возможностей населения к активной трудовой, предпринимательской, инновационной деятельности в комплексе с условиями и качеством их использования в сфере труда. Это определение говорит о том, что категория «трудовой потенциал» касается экономически активного населения, которая хочет и может осуществлять трудовую деятельность.

Д. Богиня и А. Гришнова толкуют трудовой потенциал как «интегральную оценку и количественных, и качественных характеристик экономически активного населения».

Б. Генкин под трудовым потенциалом понимает совокупность таких компонентов, как «здоровье; нравственность и умение работать в коллективе; творческий потенциал; активность; организованность; образование профессионализм; ресурсы рабочего времени» [2, с.384].

В. Оникиенко трактует трудовой потенциал как «совокупность трудоспособного населения, которое обладает соответствующей профессионально-квалификационной подготовкой, прикладывает труд в народном хозяйстве с учетом определенного уровня его технологической и технической оснащенности».

Г. Осовская и А. Крушельницкая трудовой потенциал интерпретируют как «совокупность трудоспособного населения с учетом интеллектуального развития, способностей, знаний, умений, опыта, духовных ценностей, обычаев, традиций, убеждений и патриотизма».

Среди выдающихся отечественных специалистов следует выделить С. Пирожкова, который развил отдельное научное направление по проблемам трудового потенциала, рассматривая его как «развитую в данном обществе совокупность демографических, социальных и духовных характеристик и качеств трудоактивного населения, реализованного в условиях достигнутого уровня развития производительных сил, научно-технического прогресса и системы отношений, связанных с участием в процессе труда и общественной деятельности».

А. Саакян подходит к трудовому потенциалу как к «форме проявления человеческого фактора производства, диалектического единства способностей и возможностей их реализации в меняющихся условиях производства».

По мнению И. Макаровой, трудовой потенциал, «... будучи формой материализации человеческого фактора, является целостным выражением совокупных возможностей работника, коллектива в целом для решения новых стратегических задач организации ... это человеческий фактор в динамике непрерывного процесса, который развивается, что выявляет скрытые возможности ... отражает не только имеющиеся способности и нереализованные возможности, но и будущие трудовые резервы, которые необходимо создавать в долгосрочной перспективе как конкурентные преимущества организации в сложной рыночной среде» [5, с.304].

Н. Шаталова объясняет трудовой потенциал следующим образом: «это мера имеющихся ресурсов и возможностей, которые непрерывно формируются в процессе всей жизни человека, реализуются в трудовом поведении и определяют ее реальную плодотворность». Однако необходимо отметить, что процесс формирования ресурсов и возможностей личности хотя и продолжается всю жизнь, но не всегда является непрерывным. Это объясняется тем, что работник в определенный момент своей жизни может прекратить работу над собой, не осваивать новых приемов и методов труда, не стремиться к новым знаниям.

Обобщая рассмотренные теоретические подходы к трудовому потенциалу, можно сделать вывод о том, что трудовой потенциал - это симбиоз количественной и качественной характеристик, параметров трудовых ресурсов, причем по мере усиления роли интенсивных факторов увеличения объемов производства возрастает роль качественных параметров. Более того, это становится определяющей закономерностью интенсификации производства.

Количественная сторона трудового потенциала характеризуется:

количеством трудоспособного активного населения (трудовые ресурсы). Природные и социальные признаки трудовых ресурсов определяют возраст и пол, характеризующие их физическое состояние и обуславливают различную производительность труда, а также биологическую работоспособность (средняя продолжительность жизни в рабочем периоде). Причем этот компонент работоспособности закреплен правовыми актами. Правовая размерность природной компоненты являются подвижной, поскольку она может быть изменена законодательно. Соответствии с международными стандартами населения трудоспособного возраста делится на экономически активное и экономически неактивное;

количеством рабочего времени, отработанного работоспособным населением. Количественно трудовой потенциал определяется величиной (фондом) рабочего времени, который может быть отработан в среднем одним работником за год. Продолжительность рабочего времени в экономике Украины устанавливается на основе Кодекса законов о труде.

На стадии формирования информационного общества особо важное значение для экономического роста государства имеет высокое качество трудового потенциала, который определяется уровнем образования и профессиональным обучением, медицинским и социальным обслуживанием, жилищными условиями, состоянием экологии и др. Качественная сторона трудового потенциала определяется совокупностью свойств, которыми он характеризуется.

Трудовой потенциал может быть реализован только там, где он необходим, то есть там, где есть спрос на эту рабочую силу. Если человек имеет определенную специальность и через любую причину оказывается в городе, районе, населенном

пункте, где работы по этой специальности нет, то, естественно, она не может реализовать здесь свой трудовой потенциал. Ему остается либо уехать, либо переквалифицироваться, либо согласиться на любую работу. При этом в любом случае неизбежна потеря трудового потенциала.

Рабочая сила всегда конкретна. Она принадлежит конкретному человеку и выражается в виде его способностей к труду в соответствии с ее профессиональной подготовкой, квалификацией, трудовых навыков и путем включения в трудовой процесс. Только через процесс труда происходит реализация трудового потенциала. Трудовой потенциал зависит не только от способностей к труду, но и от отношения к нему, готовности к творческим поискам путей повышения его эффективности. Здесь действуют также экономические интересы, стимулы, мотивы действий носителей трудового потенциала. Трудовой потенциал выходит за рамки рабочей силы, характеризуя потенции населения, используются систематически, но пока не реализованы, но способны обогатить воспроизводственный процесс в перспективе. Поэтому количественно рабочая сила не выходит за рамки используемого трудового потенциала и не может выступать адекватной мерой человеческого фактора в экономике.

Таким образом, понятие «трудовой потенциал» отражает более широкий спектр возможностей трудоактивного населения, чем традиционная категория «рабочая сила», и отличается от нее различными дополнительными резервами способностей к труду, которые порождаются различными человеческими качествами, а также результатами коллективной деятельности людей.

Если не касаться психофизиологического и демографического состояния трудоактивного населения, то реальное повышение трудового потенциала может быть обусловлено:

вложениями в формирование трудового потенциала, его качественными признаками и структурой, которые отвечают потребностям общества на данном этапе развития;

последующей степенью отдачи этих вложений, условиями и факторами производства при использовании трудового потенциала;

механизмами стимулирования к труду, мотивации активности человека, коллектива, общества;

по состоянию представлений о целях и перспективах будущего общественного развития;

дополнительными вложениями (расходами) в переподготовку (переобучение) трудоспособного населения в связи с рыночными преобразованиями, технологическими изменениями, новыми достижениями науки и техники, организации и управления;

личным отношением к правовой системе регулирования общественного поведения;

состоянием воспитания и образования, уровнем цивилизованных потребностей и запросов.

Обобщение понятийного аппарата и стремление наиболее точно определить содержание понятия «трудовой потенциал» обусловило необходимость совершенствования интерпретации этой категории. Под трудовым потенциалом предлагается понимать совокупность демографических, социальных и духовных характеристик и качеств, способностей к физической, интеллектуальной и духовно-творческой работы (творческой деятельности), заложенных в работнике, трудовом коллективе, трудоактивном населении региона или страны, которые реализованы или могут быть реализованы в условиях достигнутого уровня развития производительных сил, научно-технического прогресса и системы социально-трудовых отношений,

связанных с участием в процессе труда и общественной деятельности. В данном определении к трудоактивному населению относятся не только трудоспособные лица трудоспособного возраста, но и те, что находятся за его пределами: занятые подготовкой к труду, те, кто участвует в общественном производстве, а также занятые индивидуальной трудовой деятельностью, предпринимательством.

Выводы. Необходимо отметить, что трудовой потенциал формируется в каждый данный период под влиянием господствующих общественно-экономических и социально-политических отношений. Иначе говоря, это - продукт исторического общественного развития, а не естественно-биологический продукт, и он не ограничивается только однозначной демографической или другой характеристикой. Это интегральная категория со сложной структурой, объединяющей физиологические, демографические, профессиональные, экономические, социально-психологические, интеллектуальные, мировоззренческие характеристики и параметры человека. С другой стороны, трудовой потенциал органично входит как фактор производства в производственный потенциал.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Врублевский, В.К. Трудовые ресурсы / В.К. Врублевский // Вопросы экономики. – 1996. – № 8. – С. 23-28.
2. Генкин, Б.М. Экономика и социология труда / Б.М. Генкин. – М.: Издательская группа НОРМА – ИНФРА, 1998. – 384 с
3. Єсінова, Н.І. Економіка праці та соціально-трудоі відносини / Н.І. Єсінова. – К.: Кондор, 2006. – 432 с.
4. Калина, А.В. Организация и оплата труда в условиях рынка : учеб.метод. пособие / А.В. Калина. – К.: МАУП, 2001. – 312 с.
5. Макарова, И.К. Управление персоналом / И.К. Макарова. – М.: Юриспруденция, 2002. – 304 с.

Поступила в редакцию 18.03.2016 г.

THE ROLE AND IMPORTANCE OF LABOUR POTENTIAL IN THE ECONOMY

L. Ganich

The article discusses the role and importance of labour potential in the economy. Analyzes the concept of labour potential in the various academic economists. Based on the results of the study, clarification of this concept as applied to the conditions of a market economy..

Key words: labor potential, analysis, specification, development, formation, implementation, market economy.

Ганич Людмила Васильевна

кандидат экономических наук

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

старший преподаватель кафедры управления персоналом и экономики труда

lud.ganich@yandex.ru

+38-050-598-03-98

УДК 51(07)

ТЕОРЕТИКО-ИГРОВЫЕ ПОДХОДЫ К ПРИНЯТИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

© 2016. Л. А. Гладкова, О. А. Сухинина

В статье рассмотрен один из разделов прикладной математики — теория игр, которая имеет очень важное значение для искусственного интеллекта, кибернетики и экономики. Проведен анализ основных исследований и публикаций, рассмотрена история развития теории игр. Определены проблемы, с которыми можно столкнуться при практическом использовании этой математической теории. Приведен пример применения теории игр в решении реальных задач, стоящих перед коммерческими вузами.

Ключевые слова: теория игр, игра, стратегии, матрица доходов, матрица рисков, оптимальная стратегия, безрисковая стратегия, критерий минимального риска.

Постановка проблемы. Одним из разделов прикладной математики, точнее — исследования операций, является теория игр. Чаще всего методы теории игр находят применение в экономике, чуть реже в других общественных науках — социологии, политологии, психологии, этике и других.

Под игрой понимают процесс, в котором участвуют две и более сторон, ведущих борьбу за реализацию своих интересов. Каждая из сторон имеет свою цель и использует некоторую стратегию, которая может вести к выигрышу или проигрышу в зависимости от поведения других игроков. Теория игр помогает выбрать лучшие стратегии с учетом представлений о других участниках, их ресурсах и их возможных поступках.

Построение оптимальной стратегии в экономических задачах является достаточно сложным делом. Поэтому использование теории игр является своевременным и *актуальным*.

Анализ основных исследований и публикаций. Теория игр имеет не очень длинную историю. Еще в восемнадцатом веке предлагались стратегии или оптимальные решения в математическом моделировании. А. Курно та Ж. Бертран рассматривали задачи производства в условиях олигополии, которые позже стали примерами теории игр. Решающий поворот в развитии этой теории произошел в 1928 году благодаря Дж. фон Нейману. Именно тогда он представил математическое обоснование общей стратегии для игры двух участников в терминах минимизации и максимизации. Одним из родоначальников теории игр был и французский математик Э. Борель. Но первым систематизированным изложением идей и методов в этой области была работа фон Неймана и О. Моргенштерна «Теория игр и экономическое поведение» [1], которая распространила теорию игр на произвольное число участников и применила эту теорию к экономическому поведению. Предложенная в ней стратегия — «минимакс», или минимизация максимальных потерь, определяется как рациональный курс в условиях неопределенности. Теория игр первоначально и рассматривала экономические модели, но вплоть до 1950-х она оставалась формальной теорией в рамках математики. В начале 1950-х Джон Нэш разработал методы анализа, в которых все участники или выигрывают, или терпят поражение. Эти ситуации получили названия «равновесие по Нэшу». Уже с 1950-х гг. начинаются попытки применять методы теории игр не только в экономике, но в биологии, кибернетике, технике, антропологии. В 1960 - 1970 гг. интерес к этой теории угасает, несмотря на значительные математические результаты, полученные в то время. С середины 1980-х гг. начинается активное практическое использование теории игр, особенно в экономике

и менеджменте. За последние 20 - 30 лет значение теории игр и интерес значительно вырос, некоторые направления современной экономической теории невозможно изложить без её применения. В 1994 году Дж. Харшаньи и Р. Зельтен [2] получили Нобелевскую премию по экономике за работы в области теории игр (например, переговоры с односторонними транзакционными издержками, равновесие рынка с продавцом и несколькими потенциальными покупателями). Работа «Стратегия конфликта» нобелевского лауреата по экономике 2005 г. Томаса Шеллинга [3] стала большим вкладом в применение теории игр. Однако, существуют определенные проблемы, с которыми можно столкнуться при практическом использовании математической теории игр. Ее математический аппарат является затратным. Его применяют для оправданных задач: политика, экономика монополий и распределения рыночной власти и тому подобное.

Цель данной работы — рассмотреть историю развития теории игр, ее сущность, показать возможность применения этой теории в экономике.

Основное содержание. Теория игр — это раздел математической экономики, изучающий решение конфликтов между игроками и оптимальность их стратегий. Конфликтом является любая ситуация, в которой затронуты интересы двух и более участников, традиционно называемых игроками. Для каждого игрока существует определенный набор стратегий, которые он может применить. Пересекаясь, стратегии нескольких игроков создают определенную ситуацию, в которой каждый игрок получает определенный результат, называемый выигрышем, положительным или отрицательным. При выборе стратегии важно учитывать не только получение максимальной пользы для себя, но также возможные шаги противника, и их влияние на ситуацию в целом.

Суть теории игр (с экономической точки зрения) в том, что чтобы помочь экономистам понимать и предсказывать то, что может происходить в экономических ситуациях, и сейчас вряд ли можно найти область экономики или дисциплины, связанной с экономикой, где основные концепции теории игр не были бы просто необходимыми для понимания современной экономической литературы.

Преимущества методов теории игр перед другими методами принятия решений заключаются в следующем:

они дают ясный и точный язык исследования различных экономических ситуаций;

они предоставляют возможность подвергать интуитивные представления проверке на логическую согласованность;

они помогают проследить путь от наблюдений до основополагающих предположений и обнаружить, какие из предположений действительно лежат в основе частных выводов [3].

Теория игр применяется в экономике не только к моделированию задач организации промышленности, которые стали уже классическими, но и вообще практически к каждой задаче, имеющей экономический контекст. Да, сегодня это:

1) математические модели торгов и аукционов (микроуровень);

2) производственное поведение фирм как на уровне продукта, так и на уровне его производства, включая также и поведение внутренних для фирмы субъектов (на промежуточном уровне экономики);

3) модели конкуренции стран и торговая политика государств, монетарная политика (макроуровень).

Конечно, этим применение теории игр не исчерпывается. Аппарат теории равновесия и теории игр послужил основой для создания современных теорий

международной торговли, налогообложения, общественного блага, монетарной экономики, теории производственных организаций [5-7].

Рассмотрим пример применения теории игр в решении реальных задач, стоящих перед коммерческими вузами.

В 2011 году в России был подписан закон, в котором говорилось о том, что негосударственные вузы смогут выделять часть мест для бесплатного обучения, за счет средств государственного бюджета.

Условие нашей задачи состоит в том, что ректор коммерческого вуза "N" принимает решение о том, сколько необходимо выделить платных мест на предстоящий год. Его решение осложняет государство, которое может предоставить или сократить количество бюджетных мест вузу "N" или оставить все без изменения. Таким образом, у государства возможны три стратегии:

S_1 — государство увеличит количество бюджетных мест в коммерческом вузе "N", тем самым сократится спрос на платные места.

S_2 — государство не будет вводить новые бюджетные места, тем самым ситуация не изменится.

S_3 — государство сократит количество бюджетных мест, тем самым увеличится спрос на платные места.

По личному опыту ректор может сказать, как ведет себя спрос на платные места в зависимости от стратегий государства (табл.1):

Таблица 1

S_1	увеличит бюджетные места	30
S_2	оставит все без изменений	50
S_3	сократит бюджетные места	80

Кроме того ректор решал какое количество мест необходимо создать на новый учебный год:

$$A_1 : 30 \text{ мест}; \quad A_2 : 45 \text{ мест}; \quad A_3 : 50 \text{ мест}; \quad A_4 : 80 \text{ мест}.$$

Стоит отметить, что сокращение одного бюджетного места способствует увеличению прибыли учебного заведения "N" на 200 у.е., а прибавление способствует убытку в 350 у.е.

На основании вышеизложенных данных строим **матрицу доходов A** (табл.2):

Таблица 2

	$A_1(30)$	$A_2(45)$	$A_3(50)$	$A_4(80)$
S_1	спрос = кол-во мест $30 \cdot 200 = 6000$	спрос < кол-во мест $30 \cdot 200 - 15 \cdot 350 = 750$	спрос < кол-во мест $30 \cdot 200 - 20 \cdot 350 = -1000$	спрос < кол-во мест $30 \cdot 200 - 50 \cdot 350 = -11500$
S_2	спрос > кол-во мест $30 \cdot 200 = 6000$	спрос > кол-во мест $45 \cdot 200 = 9000$	спрос = кол-во мест $50 \cdot 200 = 10000$	спрос < кол-во мест $50 \cdot 200 - 30 \cdot 350 = -500$
S_3	спрос > кол-во мест $30 \cdot 200 = 6000$	спрос > кол-во мест $45 \cdot 200 = 9000$	спрос > кол-во мест $50 \cdot 200 = 10000$	спрос = кол-во мест $80 \cdot 200 = 16000$

Окончательно матрица доходов A (в тыс. у.е.) имеет вид (табл.3):

Таблица 3

	S_1	S_2	S_3
A_1	6	6	6
A_2	0,75	9	9
A_3	-1	10	10
A_4	-11,5	-0,5	16

Также построим **матрицу упущенных доходов** (матрицу рисков R) (табл.4):

Таблица 4

	S_1	S_2	S_3
A_1	0	4	10
A_2	5,25	1	7
A_3	7	0	6
A_4	17,5	10,5	0

В ходе решения рассматриваются ситуации полной и частичной неопределенности, при этом используются различные критерии.

По критерию Вальда за оптимальную принимается чистая стратегия, которая в наихудших условиях гарантирует максимальный выигрыш, то есть $W = \max(\min a_{ij})$. Критерий Вальда ориентирует статистику на самые неблагоприятные состояния природы, то есть этот критерий выражает пессимистическую оценку ситуации (табл.5).

Таблица 5

	S_1	S_2	S_3	$\min a_{ij}$	\max
A_1	6	6	6	6	6
A_2	0,75	9	9	0,75	
A_3	-1	10	10	-1	
A_4	-11,5	-0,5	16	-11,5	

$$W = \max(\min a_{ij}) = 6.$$

Это значит, что A_1 является безрисковой стратегией с низким доходом.

Критерий минимального риска Сэвиджа рекомендует выбирать в качестве оптимальной стратегии ту, при которой величина максимального риска минимизируется в наихудших условиях, то есть обеспечивается $W_r = \min(\max a_{ij})$ (табл.6).

Таблица 6

	S_1	S_2	S_3	$\max r_{ij}$	\min
A_1	0	4	10	10	7
A_2	5,25	1	7	7	
A_3	7	0	6	7	
A_4	17,5	10,5	0	17,5	

$$W_r = \min(\max r_{ij}) = 7.$$

Отсюда делаем вывод, что стратегии A_2 (45 мест) и A_3 (50 мест) являются наилучшими стратегиями с точки зрения упущенных возможностей. В случае выбора стратегии A_2 доход составит 9000 у. е., а в случае выбора стратегии A_3 доход составит 10000 у. е. и не слишком большие потери в случае неудачи — всего 1000 у. е.

Рассмотрим теперь ситуацию частичной неопределенности с использованием критерия максимизации среднего ожидаемого дохода. Этот критерий называется также критерием максимума среднего выигрыша.

Основываясь на своем опыте и прогнозах своих коллег, ректор предположил, что вероятности всех трех вариантов спроса S_1 , S_2 и S_3 соответственно равны $p_1 = 0,2$, $p_2 = 0,3$ и $p_3 = 0,5$.

Математическое ожидание $M(A_i)$ и есть средний ожидаемый доход стратегии A_i .

Рассчитывается оно по формуле $M(A_i) = \sum_{j=1}^n p_j \cdot a_{ij}$.

Получаем

$$M(A_1) = 0,2 \cdot 6 + 0,3 \cdot 6 + 0,5 \cdot 6 = 6;$$

$$M(A_2) = 0,2 \cdot 0,75 + 0,3 \cdot 9 + 0,5 \cdot 9 = 7,35;$$

$$M(A_3) = 0,2 \cdot (-1) + 0,3 \cdot 10 + 0,5 \cdot 10 = 7,8;$$

$$M(A_4) = 0,2 \cdot (-11,5) + 0,3 \cdot (-0,5) + 0,5 \cdot 16 = 5,55.$$

В соответствии с рассматриваемым критерием выбирается вариант, для которого достигается максимум $M(A_i)$.

$$\max_i M(A_i) = 7,8,$$

что соответствует стратегии A_3 .

То есть, при выборе этой стратегии потери составят 1000 у. е. с вероятностью 20%, а доход составит 10000 у. е. с вероятностью 80%.

Используем теперь критерий минимизации среднего ожидаемого риска (иначе – критерий минимума среднего проигрыша). Он рекомендует принять решение, влекущее минимальный средний ожидаемый риск:

$$\min_i M(R_i) = \sum_{j=1}^n p_j \cdot r_{ij},$$

где математическое ожидание $M(R_i)$ – средний ожидаемый риск для стратегии A_i .

Получаем

$$M(R_1) = 0,2 \cdot 0 + 0,3 \cdot 4 + 0,5 \cdot 10 = 6,2;$$

$$M(R_2) = 0,2 \cdot 5,25 + 0,3 \cdot 1 + 0,5 \cdot 7 = 4,85;$$

$$M(R_3) = 0,2 \cdot 7 + 0,3 \cdot 0 + 0,5 \cdot 6 = 4,4;$$

$$M(R_4) = 0,2 \cdot 17,5 + 0,3 \cdot 10,5 + 0,5 \cdot 0 = 6,65.$$

То есть $\min_i M(R_i) = M(R_3) = 4,4$, что соответствует стратегии A_3 .

Таким образом, при выборе этой стратегии потери составят 1000 у. е. с вероятностью 20%, а доход составит 10000 у. е. с вероятностью 80%.

Исходя из всего изложенного выше, можно сделать вывод: стратегия A_3 , состоящая в том, что на новый учебный год необходимо создать 50 платных мест, является наилучшей стратегией как в случае полной, так и частичной неопределенностей.

Выводы. Теория игр за свою историю претерпела определенных изменений и модификаций, но она до сих пор развивается и является актуальной как в экономике, так и в других науках для анализа стратегических проблем предприятий, разработок организационных структур и систем стимулирования. Теория игр, имеющая в запасе арсенал методов решения матричных игр, позволяет эффективно решать указанные задачи несколькими методами и из их множества выбрать наиболее эффективные, а также упрощать исходные матрицы игры. Ее применение может дать полезный эффект для развития экономики нашей молодой Республики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Фон Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение / Дж. Фон Нейман. - М.: Наука, 1970. – 708 с.
2. Харшаньи Дж., Зельтен Р. Общая теория выбора равновесия в играх (пер. с англ.) / Дж. Харшаньи. — СПб. : Экономическая школа, 2001. — 424 с.
3. Шеллинг Т. Стратегия конфликта (пер. с англ.) / Томас Шеллинг. — М.: ИРИСЭН, 2007. - 366 с.
4. Скутин М.А. Применение инструментария теории игр для принятия управленческих решений в области экономики [Электронный ресурс] / М.А. Скутин // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2009. - №8. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-instrumentariya-teorii-igr-dlya-prinyatiya-upravlencheskih-resheniy-v-oblasti-ekonomiki>
5. Полтерович В.М. Кризис экономической теории / В.М. Полтерович // Труды семинара «Неизвестная экономика». Отделение экономики РАН. – М.: ЦЭМИ [Электронные издания]. <http://www.cemi.rssi.ru/rus/publicat/e-pubs/d9702t/d9702t.htm>.
6. Васильев В.А. Модели экономического обмена и кооперативные игры / В.А. Васильев. - Новосибирск: Изд-во НГУ, 1984. – 96 с.
7. Жданов С.А. Экономические методы и модели / С.А. Жданов - М.: Дело и сервис, 1998. - 176с.

Поступила в редакцию 17.03.2016 г.

GAME-THEORETIC APPROACHES TO MAKING MANAGERIAL DECISIONS IN THE SPHERE OF EDUCATIONAL SERVICES

L. Gladkova, O. Sukhinina

The article considers one of the sections of the applied mathematics – theory of games, which is very important for the artificial intelligence, cybernetics and for the economy. The analysis of the main researches and publications is carried out, as well as the history of development of game theory is considered. Problems which it's possible to face at practical use of this mathematical theory are defined. In the article is also given the example of application of the game theory in the solution of the real tasks facing commercial universities.

Key words: theory of games, the game, strategy, matrix income, risk matrix, the optimal strategy, strategy without risk, the criterion of minimal risk.

Гладкова Людмила Анатольевна

кандидат физико-математических наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
кафедра математики и математических методов в экономике
gladnv@km.ru
+38-095-427-66-51

Сухинина Ольга Анатольевна

старший преподаватель
ГОУ ВПО «Донбасский государственный технический университет», г. Алчевск
soa-72@yandex.ru
+38-095-509-27-08

Gladkova Lyudmila

candidate of physico-mathematical Sciences, Associate professor
Donetsk National University, city Donetsk

Sukhinina Olga

Senior lecturer
Donbass State Technical University, city Alchevsk

УДК 656.07

**АНАЛИЗ ДЕСКРИПТИВНЫХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ
ИЗМЕНЕНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИИ**

© 2016. И. В. Гришина

В статье проанализированы и обобщены основные дескриптивные модели управления изменениями с целью дальнейшего расширения практически применимого инструментария, адаптированного под реалии хозяйствования отечественных организаций.

Ключевые слова: организационные преобразования, управление изменениями, модель изменений, этапы изменений.

Постановка проблемы. В условиях роста динамичности развития ресурсных и потребительских рынков, изменчивости общественных ценностей, перманентных компромиссов между собственниками, менеджерами, работниками, потребителями и обществом возникает научно-практическое противоречие, от успешного разрешения которого зависит качество процессов создания ценности, а, следовательно, и степень эффективности и антиципативности субъекта хозяйствования. С одной стороны, управление предприятием направлено на решение оперативных задач функционирования за счет непрерывной корректировки переменных факторов, от которых зависит качество бизнес-процессов предприятия – такие изменения характеризуют ограниченность управления, что проявляется в отсутствии стратегической, аксиологической, инновационной и потребительской ориентации организационных изменений. С другой стороны, в управлении предприятиями целесообразно использовать методы и средства их реорганизации, реинжиниринга, реаксинга, ревитализации, освоения новых видов продукции и технологий. Неэффективность функционирования отечественных промышленных предприятий подтверждает отсутствие широкого научно-практического применения методов управления их организационными изменениями.

Анализ последних исследований и публикаций. Существенный вклад в развитие различных теоретических и практических аспектов проблемы управления изменениями в организации внесли такие ученые как: И. Адизес, Р. Балок, Б. Басс, Д. Баттен, К. Бриггс, У. Бриджес, О. Виханский, Г. Гарднер, М. Грин, Р. Дафт, П. Друкер, В. Елиферов, Э. Кемерон, Ф. Котлер, Д. Коттер, К. Левин, И. Майерс, Д. Надлер, А. Наумов, Р. Паскаль, Н. Подвойская, В. Репин, Р. Стейси, К. Туоминен, М. Тушман, Р. Хайнце, Э. Шейн, Г. Широкова, Й. Шумпетер и другие. В рамках данных исследований предлагались методы и технологии проведения изменений, делались акценты на наиболее важных, по их мнению, аспектах проведения успешных изменений. В то же время недостатком данных концепций является отсутствие четкого алгоритма проведения организационных изменений.

Целью статьи является анализ и обобщение существующих дескриптивных моделей управления изменениями для их содержательной и функциональной адаптации к потребностям отечественных субъектов хозяйствования.

Основное содержание. Теория и практика менеджмента накопила большое количество дескриптивных моделей по управлению изменениями. Общеизвестно, что начало направлению управления изменениями, положила модель К. Левина [1].

Таблица 1

Характеристика основных дескриптивных моделей управления изменениями в организации [составлено на основе 2, 7]

Основные модели	Содержание	Недостатки
1	2	3
Модель изменений К. Левина	Изменения проходят три стадии: 1) «размораживание»; 2) «движение» к новому состоянию; 3) «замораживание» нового состояния с помощью определения политики вознаграждения и установки новых стандартов.	Акцент на технологии процесса изменений; не учитывается реакция на сопротивление.
Модель трансформационных изменений Э. Шейна	Изменения проходят три стадии: 1) размораживание (создание мотивов к изменениям; возникновение связанной с выживанием тревоги или вины; создание психологической безопасности для преодоления тревоги); 2) освоение новых концепций и новых значений старых концепций); 3) повторное замораживание (усвоение новых концепций и значений).	Ограниченность негативного подхода, рассматривающего тревогу, в качестве катализатора изменений.
Проектный подход Р. Дж. Баллока и Д. Баттена	Четыре шага изменения: 1) исследования (подтверждение необходимости в изменениях); 2) планирование; 3) действие (в точном соответствии с планом); 4) интеграция (согласование изменений с другими сферами организации).	Работает в случае изолированности изменений и не подходит для реализации сложных, незнакомых перемен.
Фазовая модель У. Бриджеса	Изменение состоит из трех фаз: 1. Окончание (прежде чем построить что-то новое, нужно положить конец старому). 2. Нейтральная зона (люди должны признать нейтральную зону). 3. Новое начало (для нового начала необходимо четыре основных элемента: причина изменений, образ новой организации, пошаговый план действий и место в итоговой картине).	Трудности с трансформацией организационной культуры в условиях радикализма.
Концепция Дж. Коггера	Предполагает прохождение восьми шагов: 1) развить чувство крайней необходимости; 2) сформировать императивную направляющую коалицию; 3) создать образ, согласовывающий усилия по изменению со стратегиями достижения цели; 4) распространить образ; 5) дать возможность окружающим действовать в соответствии с образом; 6) спланировать и добиться краткосрочных побед; 7) укрепить изменения; 8) утвердить новые подходы.	Требование последовательного прохождения шагов ограничивает гибкость модели в процессе использования.

Продолжение табл. 1		
1	2	3
Модель согласования Д. Надлера и М. Тушмана	Модель предполагает, что организация состоит из четырех взаимозависимых подсистем: 1) Работа. 2) Люди. 3) Формальная организация. 4) Неформальная организация.	Отсутствие четкого алгоритма действий, что очень часто приводит к негативным результатам.
Модель О. Виханског о	В основе модели лежит следующая циклическая последовательность: 1) Исследование. 2) Обратная связь. 3) Обсуждение. 4) Действия.	В модели не раскрыт деятельный (функциональный) аспект менеджмента преобразований.
Обучающая модель изменений ADKAR - Prosci (Дж. Хайят)	Успех преобразований возможен, если управлять одновременно проектом внедрения и изменениями сотрудников. Проект внедрения предполагает: определение потребности в изменениях, целей и разработка плана; реализация проекта изменений; поддержание измененного состояния. Изменение сотрудников отражает происходящее в сотрудниках в процессе трансформации их взглядов и поведения: 1) осознание необходимости изменений (Awareness); 2) желания поддержать изменения и участвовать в них (Desire); 3) знания того, как осуществлять изменения и каким должен быть результат (Knowledge); 4) способности внедрять изменения день за днем (Ability); 5) способности закрепить изменения (Reinforcement).	Модель не предоставляет таких широких возможностей, как гештальт-подход. Упускает особенности человека в обучении.
Концепция И. Адизеса	Концепция отражает: 1) принятие хорошего решения и его осуществление; 2) невозможность изменений без конструктивного конфликта; 3) значительную роль обучения; 4) возможность эффективного сотрудничества только через взаимное доверие сотрудников; 5) осуществление управления организацией через структуры, процессы, сотрудников; 6) планирование изменений от состояния «как есть» через «как хочу» и к тому «как должно быть».	Не учитывает принципов рефлексивного управления
Позитивный подход - (Д. Куперрайдер)	В основу подхода положены принципы: взаимоотношения; одновременности; поэтичности; предвкушения; позитивности.	Трудности в опросе большого количества людей всех категорий, влияющих на деятельность организации.

Продолжение табл. 1		
1	2	3
Модель управления организационными изменениями Л. Гейнера	Модель состоит из шести этапов: 1) осознание необходимости изменений и готовность к их проведению; 2) четкий анализ проблем организации; 3) детализация и углубление понимания стоящих перед организацией проблем; 4) отыскать новые решения и обеспечить их поддержку у сотрудников; 5) выявить возможные отрицательные последствия изменений и провести корректировку; 6) мотивировать людей, чтобы они приняли проводимые изменения.	Не учитываются достижения современного менеджмента

Согласно данной модели для управления какими-либо изменениями чрезвычайно важно понимать их природу, а также их восприятие человеческой психикой. Так, для правильного внедрения какого-либо изменения необходимо пройти три стадии: «размораживание», «движение» и «замораживание». Основная идея такого деления заключается в том, что помимо собственно изменений необходимы стадии подготовки и закрепления результатов.

Цель подготовительной стадии, или «размораживания», - обеспечить тревожную ситуацию, так как считается, что для формирования потребности в изменениях требуется определенная доля беспокойства или недовольства. То есть для начала изменений в стабильной системе необходимо ее искусственно дестабилизировать. Учитывая гомеостаз (свойство системы стремиться к восстановлению) для нестабильной системы необходимо преодолеть неверие сотрудников организации в возможность позитивных изменений, что приводит к тому, что они вступают в стадию психологической готовности к предстоящим изменениям.

Стадия «движение» - это процесс пробного запуска нововведения с целью перехода от идеальной модели изменений к модели реальной и возможной в рамках организации. При этом К. Левин советует относиться к изменениям именно как к движению (соблюдать определенные правила, четко понимать цель и маршрут движения и т.п.).

«Замораживание» происходит, когда участники процесса нововведений внедряют в практику изменения, которые апробированы и оценены как эффективные именно для этой организации. Цель этой стадии – сделать осуществленные изменения необратимыми с помощью средств мотивации, разъяснения преимуществ текущей ситуации, обеспечения видения новых возможностей и пр.

Модель К. Левина обеспечивает определенную канву для понимания процесса проведения изменений в организации. Данная модель была модифицирована учеными и консультантами, однако до сих пор не утратила своей актуальности.

Э. Шейн развил идеи К. Левина, предложив модель трансформационных изменений, в рамках которой также рассматривал три стадии [2]. Однако в его модели большое внимание уделялось исследованию движущих сил внутренних изменений. Он считал, что в каждом случае действует две силы: тревога, связанная с обучением и тревога, связанная с выживанием (сдерживающая и движущая силы по К. Левину). При этом он выделял два условия возникновения трансформационных изменений: а) тревога выживания должна быть выше тревоги обучения; б) тревога обучения должна понижать, а не повышать тревогу выживания. В отличие от К. Левина, который считал, что для осуществления изменений движущая сила должна превосходить силу

сопротивления, Э. Шейн, вместо того, чтобы пытаться увеличить индивидуальное или групповое чувство тревоги выживания, предлагал снизить индивидуальную тревогу обучения.

В теории управления изменениями существует проектный подход, предложенный Р. Баллоком и Д. Баттенем [3], которые считали, что организационные изменения – это техническая проблема, управляемая с помощью определенного технического решения. Изменения можно определить и вести по плану, при этом проектный менеджмент упрощает задачу и уменьшает требования к квалификации исполнителей.

У. Бриджес в работе [4] дает практическое руководство к действиям в ситуации непрерывного изменения. Он рассматривает два типа изменений: ситуационное (считая, что изменения являются ситуационными и их можно рассчитать) и психологическое изменение (психологический процесс, когда люди отпускают прошлое и воспринимают новые способы поведения, он называет переходом) и исследует этапы внутренней психологической переориентации организации и каждого ее работника к новой ситуации.

Понятие перехода приводит к более глубокому пониманию организационных изменений. Уделяя внимание эмоциональным процессам, У. Бриджес выделил три основные фазы изменения. По сути, это описание тактики эффективного управления переходом от текущей ситуации к желаемому результату.

Наблюдая за организациями, пытающимися с помощью изменений (внедрение программ управления качеством, реинжиниринг, реструктуризация, совершенствование корпоративной культуры и пр.) повысить свои конкурентные преимущества, Дж. Коттер сделал вывод о том, что эффективный процесс изменений предполагает прохождение восьми последовательных этапов [5, 6]. Нарушение этой последовательности или отказ от какого-то из них приводит к иллюзии быстрых изменений, но уводит от желаемого результата. Необходимо понимать, что преобразование организации является сложным процессом, который сложно описать в рамках какой-то последовательности действий, поэтому догматическое следование указанной последовательности шагов не всегда приводит к успеху. На данный момент в литературе, посвященной управлению изменениями, сложно найти более детально описанный алгоритм действий, способный помочь менеджеру, начинающему преобразовывать организацию.

Полезной диагностической моделью для определения необходимости изменений, оценки их масштабов является модель Д. Надлера – М. Тушмана [7], определяющая критичные взаимосвязанные и взаимозависимые области (подсистемы) организации относительно предполагаемых изменений. Относительно этих подсистем необходимо определить не только целевое и текущее состояние, но и области разделяемого видения, то есть образа будущего, с которым согласны большинство ключевых сотрудников, которых затрагивает данная проблема. Необходимо рассмотреть ключевые факторы внешнего окружения, способные существенно повлиять на организацию и данное изменение.

Кроме того, авторы данной модели подчеркнули ключевую роль лидера в управлении изменениями, играющего определяющую роль в формировании разделяемого видения будущего, достоверной системной оценки недопустимого текущего состояния и способов его трансформации. Определив необходимость изменений в связанных ключевых подсистемах, необходимо как можно точнее диагностировать источники предполагаемого сопротивления и адекватные стратегии их нейтрализации.

Модель «исследования – действия» О. Виханского – А. Наумова [8] представляет собой основанный на получении данных процесс решения проблем организационных

изменений, осуществляемый в определенной циклической последовательности. Этот поэтапный процесс основан на тесном сотрудничестве менеджмента организации и внешних консультантов или инструкторов, специализирующихся в области организационного развития. В данном процессе большой упор делается на сбор данных и их анализ, прежде чем будут спланированы и осуществлены изменения. Сюда также включается тщательный анализ и оценка результатов по предпринятым действиям. Еще К. Левин писал: «Нет действия без исследования и нет исследования без действия».

По мнению Дж. Хайята (СЕО компании Prosci Change Management) [3, 9] перемены в организации тождественны переменам в поведении конкретных сотрудников. Активно занимаясь преобразованиями организаций Дж. Хайят основную причину неудач изменений увидел в том, что руководители управляют трансформацией организации, а не конкретных ее работников. Чтобы исправить это упущение он предложил модель ADKAR (ОЖЗС), разработанную на основе исследований крупных проектов изменений, проводящихся в более чем 700 компаниях. Ее первоначальное предназначение не управление процессом изменений в организации, а использование в качестве средства обучения сотрудников, принимающих участие в изменениях. Модель позволяет определить причины неудач изменений, определить шаги повышения эффективности изменений, диагностировать сопротивление персонала и разрабатывать план развития отдельных сотрудников.

Данная модель универсальна для любых изменений поведения людей, а не только сотрудников организации. Когда человек начинает осознавать проблему, она попадает в фокус его внимания и это является первым шагом на пути к успешному изменению. В процессе анализа проблемы определяется ее важность и возникает понимание необходимости, выраженное в желании меняться. Для удовлетворения последнего необходимо углубленно разобраться в ситуации и проблеме, получить недостающие знания. После этого этапа может оказаться, что существующих способностей не хватает и, следовательно, требуется развить навыки. Когда человек научился новому поведению, необходимо закрепить навыки, превратив их в привычку. Зная описанную закономерность несложно помочь изменяющемуся сотруднику, оценив на каком из пяти описанных этапов он находится.

Определенную ценность представляет предложенная Ицхаком Адизесом [10] наглядная схема процесса управления изменениями (рис. 1).

Автор считает, что изменения происходят по предсказуемым схемам, поэтому руководители должны начинать руководить изменениями еще до наступления времени изменений. Изменения имеют свой жизненный цикл и некоторые проблемы являются типичными для каждого этапа данного цикла. Отсюда основными задачами менеджера являются устранение проблем, типичных для этапа жизненного цикла организации и подготовка организации к решению проблем, которые ожидают ее на следующем этапе. Таким образом, являясь апологетом и пропагандистом идеи жизненного цикла организации, И. Адизес эту же метафору учитывает и в управлении изменениями.

В теории и практике управления изменениями также широкое распространение получил позитивный подход к изменениям – Appreciative Inquiry Д. Куперрайдера [11]. В контексте управления изменениями Appreciative Inquiry способствует решению двух задач: во-первых, преодолеть сопротивление сотрудников за счет отключения защитных механизмов, во-вторых, осуществить реальные изменения в организации с помощью постепенного обучения в ходе решения реальных проблем.



Рис. 1. Схема процесса управления изменениями по И. Адизесу

Д. Куперрайдер в своем исследовании пришел к следующим выводам:

фокус на проблеме заставляет людей думать в терминах недостатков, отрицательных результатов, не допуская позитивных мыслей;

защитные механизмы включаются, когда начинают оценивать. Рассмотрение ситуаций с точки зрения проблемы, критики и негатива, как правило, вызывает сопротивление;

положительное ядро организации - крупнейший ресурс в области управления изменениями;

процессы исследования системы (проблем) и ее изменения - не являются последовательными. Анализ системы является вмешательством в систему и тем самым изменяет ее. При этом изменяется в большей степени та часть, к которой проявляется интерес. Последний выражается в вопросах, которые интересуют аналитиков.

В теории и практике управления изменениями также широкое распространение получил позитивный подход к изменениям – Appreciative Inquiry Д. Куперрайдера [11]. В контексте управления изменениями Appreciative Inquiry способствует решению двух задач: во-первых, преодолеть сопротивление сотрудников за счет отключения защитных механизмов, во-вторых, осуществить реальные изменения в организации с помощью постепенного обучения в ходе решения реальных проблем.

Д. Куперрайдер в своем исследовании пришел к следующим выводам:

фокус на проблеме заставляет людей думать в терминах недостатков, отрицательных результатов, не допуская позитивных мыслей;

защитные механизмы включаются, когда начинают оценивать. Рассмотрение ситуаций с точки зрения проблемы, критики и негатива, как правило, вызывает сопротивление;

положительное ядро организации - крупнейший ресурс в области управления изменениями;

процессы исследования системы (проблем) и ее изменения - не являются последовательными. Анализ системы является вмешательством в систему и тем самым изменяет ее. При этом изменяется в большей степени та часть, к которой проявляется интерес. Последний выражается в вопросах, которые интересуют аналитиков. Главное в данном подходе - правильно задавать вопросы. Правдивость ответов теряет основную значимость, т.к. важно, что человек думает, отвечая, и в процессе взаимодействия людей происходит изменение.

В ходе управления изменениями используется метод 4D [11, 12], включающий четыре этапа:

исследование (Discover) - исследование в виде вопросов о том, что в организации составляет позитивное ядро изменения, т.е. работая с проблемой разбираться не в том, когда организация испытывала самые большие трудности, а в том, что происходило с организацией, когда она лучше всего справлялась с проблемой;

мечта (Dream) - моделирование образа желаемого будущего (ОЖБ), представление идеальной работы;

дизайн (Design) - планирование действий по достижению ОЖБ;

направление (Destiny) - укрепление способности двигаться в избранном направлении, реализация спланированных действий.

Одной из наиболее распространенных и широко используемой на практике является модель управления организационными изменениями Л. Гейнера [13]. Как и многие другие, она представляет собой набор последовательно реализующихся шагов, прохождение которых позволяет обеспечить эффективность процесса изменений.

Анализ основных концепций в области управления изменениями показал, что, не смотря на глубокую научно-практическую проработку, остаются нерешенными следующие задачи, а именно:

в исследованиях не учитываются достижения современного менеджмента: методы управления организацией, основанные на принципах процессного подхода и международных стандартов системы управления качеством; механизмы адаптации процессов организации к условиям функционирования внутренней и внешней среды, нацеленных на ликвидацию разрыва во времени между моментом принятия решения о необходимости изменений и моментом запуска процесса изменений; инструменты рефлексивного управления;

существующие концепции содержат «необходимые», а не «достаточные» условия (ошибки, этапы, шаги, действия) управления изменениями, при этом они отражают не все необходимые условия управления изменениями, поэтому могут существовать и другие необходимые (критические) параметры, выходящие за рамки, очерченные в концепциях;

в исследуемых концепциях делается акцент на деталях: конкретных ситуациях, управленческих решениях, действиях, при этом основная часть рекомендаций является частными случаями, а не правилами и принципами.

Таким образом, при безусловной теоретической и практической значимости основных концепций, невозможно сделать вывод о применимости и универсальности ни одной из них для управления организационными преобразованиями различной природы. Следовательно, они не могут быть признаны ни как универсальные теоретико-методологические системы, ни как универсальные прикладные комплексные методы, и их невозможно применять в качестве исчерпывающего руководства по управлению изменениями. В то же время эффективность рассмотренных концепций ставит под сомнение необходимость универсализации методологии управления изменениями. Сложность, неопределенность, динамичность и изменчивость факторов, влияющих на процессы изменений в организации, позволяют сделать вывод о том, что

при теоретической возможности создания универсальной методики управления изменениями, практическая целесообразность данной деятельности сомнительна. Управленческая наука уже сталкивалась с подобной ситуацией в вопросе создания универсальной методики менеджмента, когда Х. Кунц доказал, что это невозможно.

Выводы. Таким образом, успешное проведение преобразований обуславливается эффективной работой менеджмента, а не простой реализацией обобщенного универсального набора конкретных действий. Поэтому теория и практика управления изменениями должны развиваться в направлении разработки и адаптации управленческих инструментов для проведения организационных изменений с учетом разнообразных факторов сложности. В таком случае в распоряжении менеджмента должен быть практически применимый для управления изменениями инструментарий, который руководители на основании общего подхода к управлению преобразованиями и накопленного опыта смогут адаптировать к конкретной ситуации: требуемому преобразованию, отрасли, территории, качествам персонала и т.д.

Таким образом, направлением дальнейших исследований должен стать анализ управленческих инструментов в рамках проведения преобразований и их адаптация к сложным условиям хозяйствования отечественных предприятий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Левин К. Динамическая психология. – М.: Смысл, 2001. – 568 с.
2. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. – СПб.: Питер, 2001. – 336 с.
3. Кемерон Э. Управление изменениями. – М.: Хорошая книга, 2006. – 360 с.
4. Бриджес У. Управление компанией в период структурных изменений. – М.: «Вильямс», 2007. – 208 с.
5. Коттер Дж. Впереди перемен. – М.: Олимп-Бизнес, 2007. – 256 с.
6. Коттер Дж. Движущая сила перемен. – М.: Юрайт, 2009. – 192 с.
7. Радаев Е. Модель Надлера – Ташмена [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.blog.radaev.info/?p=140>.
8. Виханский О. С. Менеджмент / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – М.: Экономистъ, 2006. – 670 с.
9. Хайнце Р. Как достичь успеха в процессе изменений. – М.: Вернера Регена, 2007. – 168 с.
10. Адизес И. Управляя изменениями. – СПб.: Питер, 2008. – 224 с.
11. Файге В. Внедрение изменений: методики групповой работы / В. Файге // Управление производством. - № 2. – 2009. – С. 12-18.
12. Туоминен К. Качество управления изменениями. – М.: Стандарты и качество, 2008. – 96 с.
13. Подвойская Н. Г. Управление изменениями / Н. Г. Подвойская // Управление проектами. - № 11. - 2009. – С. 22-28.

Поступила в редакцию 18.03.2016 г.

THE ANALYSIS OF DESCRIPTIVE MODELS OF CHANGE MANAGEMENT IN THE ORGANIZATION

I. Gryshyna

The article analyzes and summarizes the main descriptive models of change management to further expand practical tools tailored to the realities of management in domestic organizations.

Key words: organizational change, change management, model of change, stages of change.

Гришина Ирина Викторовна

кандидат экономических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г Донецк

giv1707@mail.ru

+38-050-853-25-85

Gryshyna Iryna

Candidate of Economic Sciences (comparable to the academic degree of Doctor of Philosophy, Ph.D.), Associate Professor

Donetsk National University, Donetsk

УДК 347.779

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РЕСУРС ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2016. Л. И. Донец, Т. В. Лиходеева

В статье рассмотрены сущность дефиниции «интеллектуальная собственность», проанализированы теоретические подходы к обоснованию места и роли интеллектуальной собственности в развитии предприятия, определены особенности управления интеллектуальной собственностью и ее влияния на повышение конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность; развитие предприятия; управление интеллектуальной собственностью; стратегия предприятия.

Постановка проблемы Углубление общественного разделения труда, глобализация экономики и постиндустриальные преобразования развитых стран повышают роль и значение средств индивидуализации субъектов хозяйствования, а также производимой ими продукции, выполненных работ и оказанных услуг, призванных помочь потребителям сделать свой выбор. Важнейшими критериями отнесения средств индивидуализации к объектам интеллектуальной собственности является их охраноспособность. Развитие и благосостояние человечества зависит от его возможности создавать новые технические изобретения и культурные ценности. Правовая охрана этих изобретений и ценностей содействует привлечению дополнительных ресурсов, что ведет к дальнейшему развитию инновационной деятельности. С развитием общества стали появляться новые продукты интеллектуальной деятельности: компьютерные программы и базы данных, топологии микросхем, цифровое копирование и вещание, биотехнологии, что фактически не привело к созданию новых видов объектов прав интеллектуальной собственности.

Интеллектуальная собственность постепенно, но неотвратимо становится главным стратегическим ресурсом, обеспечивающим конкурентоспособность предприятия. Формирующаяся экономика знаний породила новую среду конкуренции, в которой идет борьба за исключительные права на новые идеи и изобретения. Во всем мире непрерывно растут наукоемкость выпускаемой продукции и стоимость технологических разработок. В таких условиях рыночный успех предприятия все больше базируется на новом знании, а интеллектуальная собственность становится главным фактором его развития..

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема управления интеллектуальной собственностью рассматривается в научных публикациях ученых Пашигоровой Г.И., Тюхматьевой В.М., Аблязова Р.К., Прохорова А.Н., Макарова Е.И., Бакиной Т.В., Лобастовой О.В. и др. В работах этих авторов раскрываются особенности создания интеллектуальной собственности и ее роли на рынке, исследуются элементы инновационной деятельности, принципы управления объектами интеллектуальной собственности для обеспечения конкурентоспособности предоставляемых услуг. В ряде публикаций проводится критический анализ юридической и экономической трактовки понятия «интеллектуальная собственность», раскрываются содержание, формы, структура интеллектуальной собственности. На этой основе определяются место и роль интеллектуальной собственности в системе рыночных отношений. Вместе с тем вопросы, отражающие различные подходы к управлению интеллектуальной собственностью предприятия, требуют систематизации

и обобщения для определения наиболее актуальных концептов их использования.

Цель данной работы состоит в обоснование и раскрытие содержания понятия «интеллектуальная собственность» с позиции управленческого подхода.

Основное содержание. В современной международной практике понятие «интеллектуальная собственность» объединяет в одну общую группу объекты авторского права, патентного права и средства индивидуализации. Связано это с заключением Конвенции об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (WIPO), принятой 14 июля 1967 года в Стокгольме [6]. В ней дана следующая формулировка: «интеллектуальная собственность» включает права, относящиеся [9]:

- к литературным, художественным и научным произведениям;
- к исполнительской деятельности артистов, звукозаписи, радио- и телевизионным передачам, изобретениям во всех областях человеческой деятельности;
- к научным открытиям;
- к товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям и коммерческим обозначениям;
- к защите против недобросовестной конкуренции, а также всех других прав, относящихся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной литературной и художественной областях.

При этом условно сферу интеллектуальной собственности можно разделить на промышленную собственность, охраняемую патентным правом (право на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки и др.) и на художественную собственность, охраняемую авторским правом (литературные, художественные и научные произведения, программные средства компьютеров, исполнительскую деятельность артистов и др.).

Однако, необходимо отметить, к настоящему времени сложилось несколько подходов к пониманию понятия «интеллектуальная собственность» (рис.1).



Рис. 1. Подходы к определению понятия «интеллектуальная собственность»

Правовой аспект понятия интеллектуальной собственности состоит в ее понимании как совокупности прав субъекта по управлению объектами собственности (вещами). Можно заключить, что понятие интеллектуальной собственности в юриспруденции сводится к совокупности авторского и патентного прав. Именно такое понимание интеллектуальной собственности постепенно проникло в социальные и гуманитарные науки, обусловив тем самым незрелость и недостаточность исходной

концептуальной схемы. При этом многократно сужается сфера интеллектуальной собственности.

Во-первых, не всякое произведение, изобретение и открытие регистрируются в юридическом порядке (например, в сфере гуманитарного знания), а тем самым попадают в сферу действия норм авторского и изобретательского (патентного) права.

Во-вторых, правовая охрана объектов интеллектуальной собственности имеет смысл только в том случае, если они являются источниками коммерческого дохода, позволяют их владельцу извлекать из обладания ими материальную выгоду. Остальные же объекты остаются за пределами действия правовых норм.

В-третьих, для того чтобы произведение охранялось правом, оно должно быть оригинальным, отвечать требованиям новизны (уникальности), поскольку в правовой защите широко известных сведений не возникает необходимости. В-четвертых, очевидно, что объекты интеллектуальной собственности, в отличие от объектов вещественной собственности, нематериальны. Но охрана, предоставляемая правом, не может возникнуть раньше того момента, когда этот идеальный результат не будет выражен в какой-либо объективированной, т.е. материальной форме. Право охраняет именно форму выражения идеи, а не сами идеи. Пока объект не выражен вовне, для права он просто не существует, хотя существует в действительности.

Во всем этом состоит «узость» юридического подхода к интеллектуальной собственности. Перечисленные ограничения, являющиеся объективно необходимыми для юридической науки, на наш взгляд, не оправданы и не приемлемы с экономической точки зрения. Кроме того, развивающееся, неустойчивое законодательство, динамизм в развитии «юридической оболочки» интеллектуальной собственности отнюдь не способствуют пониманию подлинной экономической сути интеллектуальной собственности.

Таким образом, признавая важную роль юридического регулирования и защиты интеллектуальной собственности, следует оставить за экономической наукой право формирования концептуального представления об интеллектуальной собственности [3].

С экономической точки зрения интеллектуальная собственность рассматривается как система объективных отношений, возникающих между создателем и сторонними лицами по поводу присвоения и отчуждения результатов интеллектуального труда в процессе его производства, распределения, обмена и потребления. Таким образом, в современных условиях интеллектуальная собственность может выступать в качестве: товара, финансового актива, фактора производства, капитала, источника дохода, предмета экономических сделок, конкурентного преимущества для компании на рынке и страны в целом — поскольку приобретает стоимость (полезность, потребительная стоимость, меновая стоимость), выполняет распределительную функцию (вносит баланс между производством и потреблением), поощряет производство [7].

При этом в экономическом обороте интеллектуальная собственность обладает следующими особенностями: Не ограничена в пространстве, следовательно, может использоваться неограниченным кругом лиц. Не имеет физического потребления, не подвержена физическому износу (возможен моральный износ). Требуется обособления от иных результатов интеллектуальной деятельности через юридическое закрепление. Способна приносить доход, только в условиях закрепления прав на нее, не допускающих общедоступности использования. Обеспечивает возможность формировать сферы влияния на рынке, осуществлять контроль над извлечением доходов от использования объекта.

Правовая защита имеет ограничение во времени, по истечении которого объект переходит в общественное достояние.

Необходимо отметить, правовые и экономические отношения в сфере интеллектуальной собственности существуют неразрывно. Единство экономических и правовых отношений в плане интеллектуальной собственности выражается еще и в том, что реализация экономических целей зависит не только от условий развития рыночных процессов, эффективности управления и хозяйственного использования объектов интеллектуальной собственности, но и от надежности их правовой охраны [5].

В соответствии с социологическим подходом интеллектуальная собственность рассматривается как совокупность общественных отношений, которые направлены на реализацию накопленного интеллектуального и творческого потенциал трудовых ресурсов, с целью активного применения его в различных сферах деятельности.

Сложившиеся к настоящему времени правовой, экономической и социальной подходы к пониманию содержания интеллектуальной собственности не в полной мере отражают ее характеристики как объекта управления в организации. Как только интеллектуальная собственность становится ресурсом предпринимательской деятельности, она приобретает управленческий аспект. С позиции управления эффективное использование интеллектуальной собственности как предпринимательского ресурса предприятия возможно с учетом ее субъектно-объектных характеристик [1].

Интеллектуальная собственность является инструментом, закрепляющим права на результаты творческой деятельности персонала, что способствует накоплению интеллектуальных ресурсов хозяйствующего субъекта, следовательно, определяет состав и структуру инновационного потенциала организации. Таким образом, интеллектуальная собственность является своеобразным «фундаментом» инновационного потенциала организации, состав и структура которого определяет ее инновационные возможности, а значит и направления развития конкурентного потенциала организации в целом [8].

В состав предприятия как имущественного комплекса входят не только все виды имущества, предназначенные для его деятельности, но и права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания), т.е. исключительные права. Таким образом, объектом осуществления сделок, связанных с предприятием как имущественным комплексом, является и его отдельная часть – интеллектуальная собственность, которая на балансе предприятия учитывается в виде нематериальных активов [9].

Перечисленные характеристики представляют собой стратегические цели управления интеллектуальной собственностью, достижение которых в совокупности способствует устойчивому развитию предприятия. Под управлением интеллектуальной собственностью понимают сознательное целенаправленное воздействие со стороны субъектов управления (владельцев или пользователей интеллектуальной собственностью) на соответствующие предметы собственности, осуществляемое с целью направить их действие и получить желаемые результаты в виде прибыли или иной пользы [2, с.38].

Интеллектуальная собственность как объект управления имеет временные ограничения, определяемые периодом ее использования в процессе предпринимательской деятельности. Как только интеллектуальная собственность становится ресурсом предпринимательской деятельности, с этого момента она принимает управленческий аспект. В качестве объекта управления интеллектуальная собственность выступает как совокупность прав правообладателя, включающая имущественные исключительные права и используемые ими в процессе предпринимательской деятельности, так как личные неимущественные права по своей

природе не отделимы от автора и возникают вне зависимости от экономических действий, направленных на объект интеллектуальной собственности.

Управленческий аспект интеллектуальной собственности воплощается и в ее объектно-субъектной характеристике. Известно, что в самом общем виде управление выступает как определенный тип взаимодействия двух субъектов, один из которых в этом взаимодействии исполняет роль субъекта управления, а второй - объекта управления. Для эффективного осуществления такого взаимодействия необходимы целенаправленные управленческие команды со стороны субъекта управления, а со стороны объекта управления - получение управленческих команд и их выполнение [1].

Процесс эффективного управления интеллектуальной собственностью включает следующие функции, комплексное выполнение которых способствует решению соответствующих задач, являющихся базисом реализации стратегии достижения целей устойчивого развития предприятия [6].

Одна из особенностей управления интеллектуальной собственностью состоит в том, что формируемый портфель включает в себя разные объекты, каждый из которых имеет свою особенность. Именно поэтому требуются особые, частные подходы к управлению, реализуемые централизованным, децентрализованным или подрядным способами. Данные подходы отличаются степенью ограничения в использовании ресурсов организации, которые необходимы для выполнения управленческих функций. Если при формировании системы управления предполагается создание большого количества объектов интеллектуальной собственности, то в этом случае целесообразно использовать все три подхода к управлению.

При этом централизованный подход поможет упорядочить материальные, финансовые, трудовые и информационные ресурсы, связанные с управлением. С помощью децентрализованного подхода, возможно, направить инвестиции в повышение профессионального уровня работников разных структурных подразделений, занимающихся вопросами создания, патентования и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности. Подрядный подход поможет воспользоваться услугами сторонних организаций [10].

Рассматривая интеллектуальную собственность как объект комплексного управления, можно обозначить ее как средство повышения конкурентоспособности предприятия, активизации его инновационной деятельности, оптимизации эффективности экономической деятельности и организационного развития в стратегическом контексте (рис. 2). Интеллектуальная собственность играет важнейшую роль как механизм создания добавочной стоимости, как средство капитализации активов предприятий и организаций и как инвестиционный ресурс.

Характер взаимоотношений между «интеллектуальным капиталом предприятия» и деятельностью самого предприятия определяется трансформациями внутренней и внешней среды предприятия, при которых роль инновационного потенциала предприятия заключается в поиске и реализации внутренних источников интеллектуального саморазвития в целях обеспечения стабильной работы предприятия. Инновационный потенциал является объектом интеллектуальной собственности, предметом коммерческой тайны и подлежит соответствующей защите [4, с.192].

Специфика управления интеллектуальной собственностью проявляется в том, что она является продуктом интеллектуального труда, творческих усилий. В ее основе находятся информация и знания. Кроме того, формирование и использование интеллектуальной собственности неразрывно связано с информационными потоками, возникающими в процессе обмена информацией между различными бизнес-процессами предприятия с учетом их координации элементами управления знаниями предприятия.



Рис. 2. Стратегические цели управления интеллектуальной собственностью предприятия [11, с.57]

Выводы. Таким образом, интеллектуальная собственность предприятия как результат социально-экономических отношений, связанных с созданием, распределением, обменом и потреблением результатов интеллектуальной деятельности человека, ее интеллектуальных ресурсов, с одновременной фиксацией комплекса исключительных прав на продукты интеллектуального труда, выступает ключевым фактором достижения целей экономического роста предприятия на основе повышения его инновационной активности и конкурентоспособности.

Управление интеллектуальной собственностью осуществляется на основе общей стратегии предприятия, поскольку она выступает главным стратегическим ресурсом, обеспечивающим конкурентоспособность предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аблязов Р. К. Управленческий подход к определению содержания понятия «интеллектуальная собственность» / Р. К. Аблязов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. - 2014. - №5 (54). - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/upravlencheskiy-podhod-k-opredeleniyu-soderzha-niya-intellektualnaya-sobstvennost>
2. Бакина Т. В. Организация процесса управления интеллектуальной собственностью на предприятиях аграрной сферы [Электронный ресурс] / Т. В. Бакина // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). - 2013. - № 1(1). - С. 36-43. - Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_1_1_6
3. Донец Л.И. Интеллектуальная собственность как компонента инновационного маркетинга / Л.И.Донец, Т.В.Лиходеева // Мат. V междунар. науч.-практ. конф. «Инновационные направления развития маркетинга : теория и практика» (Луганск: 8 апреля 2016г.) / Луганский гос.ун-т им.В.Даля – Луганск : ЛГУ им.В.Даля, 2016 – 136с. – С.56-59.
4. Исмагилова В.С. Современная инновационная концепция экономики – путь конструктивного выхода из кризиса / В. С. Исмагилова, О. В. Лобастова // Вестник УГАТУ. – 2010. – № 1(36). – С.191-197.
5. Макаров Е. И., Дьяконова С. Н. Интеллектуальная собственность как реализованная инновация / Е. И. Макаров, С. Н. Дьяконова // ИВД . - 2012. - №2. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/intellektualnaya-sobstvennost-kak-realizovannaya-innovatsiya>
6. Пашигорева Г.И. Интеллектуальная собственность на рынке инноваций [Электронный ресурс] / Г. И. Пашигорева // Проблемы современной экономики. - 2015. - №2 (54). – Режим доступа:

<http://cyberleninka.ru/article/n/intellektualnaya-sobstvennost-na-rynke-innovatsiy>

7. Прохоров А. Н. Основные подходы к определению сущности понятия «интеллектуальная собственность» / А. Н. Прохоров // Вестник ТюмГУ . - 2012. - №11. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-podhody-k-opredeleniyu-suschnosti-ponyatiya-intellektualnaya-sobstvennost>.

8. Прохоров А.Н. Роль интеллектуальной собственности в повышении уровня конкурентоспособности организации / А.Н. Прохоров // Вектор науки ТГУ. – 2013. – № 4. – С.141-144.

9. Тюхматьев В. М. Интеллектуальная собственность в системе современных рыночных отношений / В.М. Тюхматьев // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. - 2010. - №3. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/intellektualnaya-sobstvennost-v-sisteme-sovremennyh-rynochnyh-otnosheniy>

10. Харисова Г.М. Управление интеллектуальной собственностью на предприятии / Г.М.Харисова // Российское предпринимательство. – 2007. - № 6 . – Вып. 1 (92). – С. 67-70. - <https://creativeconomy.ru/articles/9980/>

11. Хурматуллин В.В. Интеллектуальная собственность как товар в современных условиях. // Вестник РАЕН. – 2012. – № 1. – С. 35–44.

Поступила в редакцию 01.03.2016 г.

INTELLECTUAL PROPERTY AS A STRATEGIC RESOURCE COMPANIES

L. Donets, T. Lihodedova

The article deals with the essence of the definition of "intellectual property", analyzed the theoretical approaches to the justification of the place and the role of intellectual property in the development of the enterprise, defined features of intellectual property management and its impact on improving the competitiveness of enterprises.

Keywords: intellectual property; development of the enterprise; intellectual property management; business strategy.

Донец Любовь Ивановна

кандидат экономических наук, профессор
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики
и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк
lubovdonets@gmail.com
+38-095-518-35-98

Лиходеева Татьяна Владимировна

аспирант кафедры экономики предприятия
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики
и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк
tatka0802@rambler.ru
+38-050-132-06-22

Donets Lyubov

Candidate of Economic Sciences, Professor
State Organization of Higher Professional education "Donetsk National University of
Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky ", Donetsk

Lihodedova Tatiana

graduate student in business economics
State Organization of Higher Professional education "Donetsk National University of
Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky ", Donetsk

УДК.336.63

ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

© 2016. В. В. Дудник

В статье рассматриваются проблемы и угрозы, с которыми сталкиваются в своей работе предприятия малого бизнеса, в также факторы, способные повлиять на принимаемые решения в процессе управления бизнесом. Выделяются особенности финансового менеджмента малых предприятий.

Ключевые слова: малые предприятия, финансовый менеджмент, финансы, финансовый анализ.

Постановка проблемы. В хозяйстве многих стран функционируют одновременно малые, средние и крупные предприятия. В последнее время наблюдается рост количества малых предприятий во всем мире (табл. 1). Эти предприятия обладают небольшим потенциалом финансовых ресурсов, но часто вполне достаточным для исполнения своих стратегических целей и эффективного управления финансовыми потоками.

Таблица 1

Уровень развития малого и среднего предпринимательства
в некоторых странах мира [1]

Страны	Количество малых и средних предприятий (тыс.)	Количество малых и средних предприятий на 10 тыс. жителей	Занято на малых и средних предприятиях (млн. человек)	Доля малых и средних предприятий в общей численности занятых (%)	Доля малых и средних предприятий в ВВП (% оценочно)
Великобритания	2630	460	13,6	49	50-53
Германия	2290	370	18,5	46	50-52
Италия	3920	680	16,8	73	57-60
Франция	1980	350	15,2	54	55-62
Страны ЕС	15770	450	68,0	72	63-67
США	19300	742	70,2	54	50-52
Япония	6440	496	39,5	78	52-55
Россия	875	57	7,5	15	9-10
Украина	152	От 41 до 80			10-11

При достаточном росте количества малых предприятий в последнее время наблюдается спад прибыльных предприятий малого бизнеса. Такое снижение может быть обусловлено рядом факторов:

- слабая поддержка малого предпринимательства государством;
- неэффективная система налогообложения;
- низкие объемы инвестиций;
- ограниченный доступ к финансовым ресурсам;
- трудности при выпуске ценных бумаг;
- часть оборота находится "в тени".

Малые предприятия в своей работе сталкиваются с различными проблемами и угрозами, такими как: возможность быстрого разорения, ограниченность роста, небольшие рынки, нехватка оборотных средств, высокая конкуренция.

При управлении финансами на малом предприятии может возникнуть ряд факторов, способных повлиять на принимаемые решения: особенности структуры капитала; специфичная иерархия рисков; высокие кредитные проценты; отсутствие гарантий; попытки поглотить или распространить влияние над предприятием.

Отсюда следует, что для успешной работы любого малого предприятия необходима постановка финансового менеджмента.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием категории «финансов», различными аспектами их управления занимаются такие украинские и российские ученые как Бланк И.А., Герчикова И.Н., Гридчина М.В., Минина Е.В., Паловец В.В., Поддерегин А.М., Репин В.В., Улина С.Л. и другие. Однако, особенностями управления финансами на предприятиях малого бизнеса посвящены работы лишь таких ученых как Борисов А.Н., Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г.

Целью данного исследования является систематизация особенностей финансового менеджмента на предприятиях малого бизнеса и определение основных направлений работы руководителей данных предприятий в процессе управления финансами.

Основное содержание. Организация финансового менеджмента на предприятиях малого бизнеса связана с преодолением конкурентных преград на рынке и получением прибыли, что является достаточно важным фактором. Но для достижения целей финансового менеджмента необходимо дополнительно решить и ряд иных задач:

- оптимизировать денежные потоки;
- создать действенную систему планирования;
- проводить финансовый мониторинг и финансовый контроль;
- создать систему учета и отчетности полезной для внутренних и внешних пользователей.

Решение этих задач целесообразнее начать с рассмотрения ряда особенностей финансового менеджмента на малых предприятиях в таких областях, как организация и кадровое обеспечение финансового менеджмента, финансовый анализ, планирование, учет и отчетность малых предприятий, осуществление контроля.

С точки зрения финансового менеджмента, предприятия малого бизнеса можно разделить на две категории:

1) предприятия малого бизнеса, входящие в структуру объединений (холдинги, консорциумы и т.д.). У таких предприятий больше финансовых возможностей, потому что они находятся "за широкой спиной" объединения;

2) предприятия малого бизнеса, находящиеся в конкурентных условиях. У таких предприятий больше вероятность наступления финансовых рисков, но и больше возможностей для маневра и свободы действий.

В большинстве случаев управление финансами на малом предприятии из-за небольшой его численности осуществляется на уровне главного бухгалтера, который взаимодействует с руководством (администрацией, топ-менеджерами), а также с экономистами и юристами, если таковые имеются.

На данный момент существует три эффективных способа организации структуры управления финансами малого бизнеса:

1) совмещение должностей (например, главный бухгалтер и финансовый директор в одном лице). В данной ситуации снижаются затраты на содержание финансовой службы, но ухудшается качество принимаемых решений;

2) создание отдельного специального финансового отдела или финансовой должности (финансовый директор, финансовый менеджер). Это потребует больших затрат, так как специалисты высокого уровня в области финансов стоят дорого, а иметь малоопытного и неквалифицированного специалиста - себе дороже. Возможность

эффективного создания такой структуры есть только у предприятий, входящих в структуру объединения предприятий;

3) передача финансового управления в специализированную организацию, так называемый аутсорсинг [2] или субподряд. На данный момент одним из популярных видов аутсорсинга является ведение бухгалтерского учета специализированной организацией. Положительные стороны аутсорсинга - высокое качество принимаемых решений; отрицательные стороны - отсутствие на украинском рынке широкого выбора аутсорсинговых организаций, высокие цены на их услуги (хотя они могут и окупаться), отсутствие уверенности в том, что ваша компания не будет специально ослаблена и поглощена.

При этом финансовый специалист малого предприятия должен выполнять следующие функции:

- формировать и реализовывать финансовую стратегию и политику предприятия;
- организовывать управленческий учет, оптимизировать затраты;
- постоянно проводить финансовый и управленческий анализ;
- осуществлять финансовое планирование (формировать оперативные планы, бюджеты и участвовать в подготовке бизнес-планов);
- реализовывать мероприятия по обеспечению ликвидности и устойчивости предприятия;
- оптимизировать и управлять составом активов и пассивов, скоростью оборота и порядка их возникновения и погашения;
- проводить поиск эффективных способов финансирования бизнеса;
- разрабатывать мероприятия по увеличению прибыли, капитализации, рентабельности, снижению уровня налогообложения и затрат;
- организовывать мероприятия по контролю за сохранностью финансовых ресурсов;
- оптимизировать и разрабатывать финансовые схемы по реализации продукции, осуществлению платежей;
- участвовать в мероприятиях по риск-менеджменту;
- консультировать вышестоящее руководство и сотрудников по финансовым вопросам.

Финансовая система малого предприятия состоит из двух систем - управляющей и управляемой. Управляющая система представляет собой финансовую службу или финансового специалиста, который с помощью механизмов и инструментов финансового менеджмента, а также современных технических средств воздействует на управляемую систему.

Современная управляющая система должна работать на информационных потоках, а для эффективного построения управляющей системы необходимо иметь широкий круг информации как внутренней, так и внешней. У малого предприятия ресурсы по приобретению информации малы, но все-таки для эффективного управления этим не стоит пренебрегать, а поэтому следует и использовать все возможные варианты получения необходимой информации.

Под управляемой системой понимается совокупность финансовых ресурсов, их оборот и воспроизводство, а также отношения, возникающие в результате этих процессов. Большая часть времени и усилий в управляемой системе малого предприятия отдается управлению денежными оборотами (рис.1).

Первое, с чего необходимо начать, внедряя финансовое управление на малом предприятии, - это провести углубленный финансовый анализ. Финансовый анализ должен основываться на данных, полученных по результатам финансового (бухгалтерского) учета.

При проведении финансового анализа могут возникнуть проблемы организационного характера - бухгалтерский учет и состав отчетности некоторых малых предприятий отличается от бухгалтерского учета и состава отчетности средних и крупных предприятий. Поэтому финансовому специалисту необходимо провести финансовый анализ на основании имеющихся данных, а для этого может потребоваться ряд корректировок.

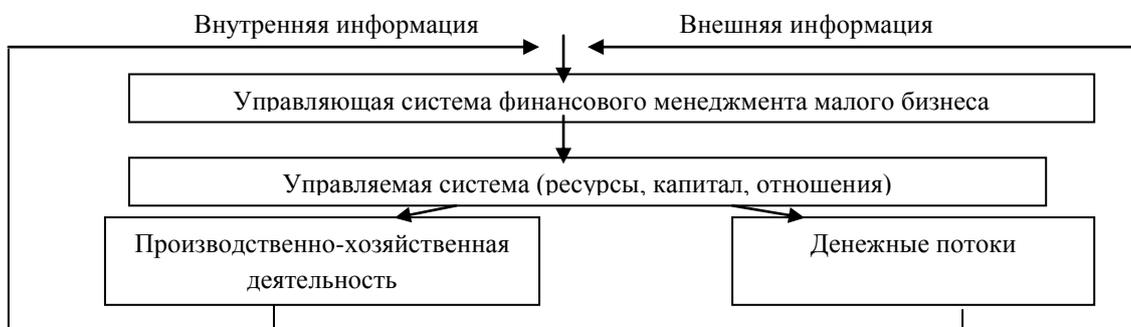


Рис.1. Механизм финансового менеджмента малого предприятия

Для детального анализа будет недостаточно отчетности предприятия, здесь необходимо получить как можно больше информации из бухгалтерского учета и по возможности из управленческого учета.

Финансовый анализ осуществляют с использованием следующих методов: вертикальный и горизонтальный анализ, коэффициентный анализ, факторный анализ, сравнительный анализ [3]. На данном этапе необходимо определить структуру и динамику показателей, оценить рентабельность, ликвидность и платежеспособность, а также показатели оборачиваемости (деловой активности).

В отличие от крупных предприятий в малом бизнесе показатели разнятся. Так, например, значение показателя ликвидности обычно меньше, а оборачиваемости - больше, поскольку в связи с малой численностью и высокой оборачиваемостью для малого предприятия характерны: высокая производительность труда, высокий уровень кредиторской, низкий уровень дебиторской задолженности. При этом надо учитывать, что часто полученные займы являются средствами или руководителя, или собственника бизнеса.

После получения данных финансового анализа переходят к разработке финансовой стратегии предприятия, которая должна полностью опираться на всю стратегию фирмы. На основе финансовой стратегии организуется финансовая политика так, чтобы обеспечивалась конкурентоспособность предприятия.

После формирования стратегии и финансовой политики осуществляют финансовое планирование [4]. Оно может быть стратегическим, тактическим и оперативным:

стратегическое планирование. Обычно оно осуществляется в форме бизнес-плана, в котором расписываются все аспекты коммерческого предприятия. Период составления - от одного года до трех лет. В бизнес-плане должны быть следующие разделы: маркетинговый, производственный, организационный и финансовый. Бизнес-план используется не только для привлечения кредитов и займов, но и для внутреннего контроля и управления. На малых предприятиях для внутренних целей он может быть упрощен и представлен в форме технико-экономического обоснования (ТЭО);

тактическое планирование реализуется в форме бюджетирования, т.е. составления годовых бюджетов по месяцам. Базой для составления бюджета является бизнес-план.

При подготовке годового бюджета формируются следующие виды бюджетов: бюджет продаж, производственный бюджет, бюджет запасов, бюджеты расходов, бюджет инвестиций, прогнозный отчет движения денежных средств, прогнозный отчет о прибылях и убытках и прогнозный баланс. Для малого предприятия, не входящего в объединение предприятий, необязательна разбивка по центрам финансовой ответственности (ЦФО) как в крупных и средних предприятиях. А поэтому предприятие можно рассматривать как единый ЦФО, например центр прибыли. Учитывая, что постановка бюджетирования - трудоемкая и дорогостоящая процедура, руководству предприятия необходимо выбрать наиболее оптимальный;

оперативное планирование представляет собой подготовку графиков и планов по дням. Базой для оперативного планирования является бюджетирование. Оперативное планирование позволяет контролировать потоки ресурсов предприятия и большей частью именно финансовых ресурсов. На данном этапе готовятся графики платежей, формирования запасов и т.д.

Уже в процессе осуществления процесса планирования необходимо понять, какова будет структура активов и за счет каких источников будет финансироваться деятельность предприятия.

При формировании структуры активов необходимо учитывать следующие принципы:

объем и структура активов формируются исходя из будущих перспектив малого предприятия;

объем и структура активов должны соответствовать потребностям производства и сбытовым нуждам малого предприятия;

состав активов должен обеспечивать желаемую эффективность работы предприятия;

активы должны увеличивать скорость оборота;

необходимо выбирать наиболее современные и прогрессивные виды активов.

Следует подчеркнуть, что для малых предприятий наиболее характерна высокая оборачиваемость оборотных активов, что связано с мобильностью данного бизнеса, а поэтому их доля во всех активах меньше, чем у среднего или крупного предприятия такого же вида производства. Но в любом случае финансовому специалисту необходимо уделять внимание таким активам, как запасы, дебиторская задолженность и денежные средства.

В свою очередь, источники финансирования деятельности предприятия могут быть самые разные:

уставный капитал - это основной источник собственных средств;

добавочный капитал - это прирост стоимости основных фондов при переоценке, эмиссионный доход и безвозмездно полученные денежные и материальные ценности;

прибыль - это источник, сформированный в результате производственной деятельности. Прибыль может быть использована для формирования различных специальных фондов малого предприятия;

амортизационные отчисления - отдельный финансовый ресурс, который вместе с прибылью может использоваться для расширенного воспроизводства. У малого предприятия в отличие от крупного есть возможность ускорить этот процесс в соответствии с действующим законодательством, применив механизм ускоренной амортизации. Чистая прибыль вместе с амортизационными отчислениями составляет чистый доход малого предприятия;

кредиты и займы - внешние источники финансирования предприятия. Для малых предприятий очень сложно получить кредит в банке или разместить выпуск эмиссионных ценных бумаг. Но для малых предприятий при поддержке государства и

общественных организаций работает система помощи малым предприятиям, по которой можно получить льготный кредит, оформить лизинг или венчурное финансирование. Также малые предприятия активно используют в своей работе средства владельцев бизнеса, а также их знакомых и родных.

Законодательством большинства стран предусмотрена ответственность руководителями малых предприятий за организацию бухгалтерского учета на них, а также за соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций.

Малое предприятие ведет бухгалтерский учет в соответствии с едиными методологическими основами и правилами, установленными законом, положениями (стандартами) по бухгалтерскому учету, планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и типовыми рекомендациями по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства.

Малому предприятию рекомендуется вести бухгалтерский учет с применением следующих систем бухгалтерского учета: общепринятая система бухгалтерского учета; упрощенная система бухгалтерского учета; кассовый метод учета, в котором можно объединить бухгалтерский и управленческий учет.

Малые предприятия, не обязанные проводить аудиторскую проверку достоверности бухгалтерской отчетности в соответствии с законодательством, могут принять решение о представлении бухгалтерской отчетности укрупненно по группам статей бухгалтерского баланса и статьям отчета о прибылях и убытках без дополнительных расшифровок в указанных формах и имеют право не представлять в составе бухгалтерской отчетности отчет о собственном капитале, отчет о движении денежных средств и т.д.

К сожалению, отсутствие этих форм в отчетности не позволяет более детально судить о финансовом состоянии предприятия, что является недостатком в области законодательства, а привлечение в качестве обязательной отчетной формы хотя бы отчета о движении денежных средств позволило бы раскрыть большую часть информации для финансового анализа.

Что касается финансового контроля, то, во-первых, он должен иметь предопределяющую фазу [6]. На начальных этапах необходимо проводить соответствующие процедуры, которые помогут избежать ошибок, сбоев, потерь и умышленных действий. В качестве примера может выступать создание системы платежных карточек (платежных реестров), в которые вносится информация о предстоящем платеже.

Во-вторых, контроль осуществляется в форме сверки имеющихся активов и обязательств с текущими показателями учета, он осуществляется в форме инвентаризации и ревизионной проверки.

В-третьих, контроль должен осуществляться путем сравнения плановых показателей с фактическими. В качестве критического отклонения может быть установлено отклонение в размере 10%, но на многих предприятиях малого бизнеса это отклонение чаще всего находится на уровне 20-30%. Если выявлено отклонение больше критического, то должно быть принято решение об аналитической проверке причин отклонения от плана.

Выводы. Таким образом, постановка и организация финансового менеджмента на предприятиях малого бизнеса, так же как и на крупных предприятиях, сложны и трудоемки.

Основной задачей финансового менеджера (финансового директора) малого предприятия является формирование, распределение и использование денежных фондов с целью эффективного производства и сбыта, а также осуществления простого и расширенного воспроизводства.

Процесс финансового менеджмента включает: анализ финансового состояния, планирование, учет, подготовку управленческой и финансовой отчетности, а также контроль. На каждом этапе имеются свои особенности, обусловленные спецификой самого малого бизнеса. Финансовому менеджеру необходимо быть осмотрительным, так как финансовая устойчивость малого предприятия не стабильна, малое предприятие может быть подвергнуто агрессивному нападению со стороны конкурентов и компаний-поглотителей, а руководители малого бизнеса не всегда осознают опасность, окружающую финансы малого предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Калинин А.В. Анализ развития и состояние малого и среднего бизнеса в мире / А.В. Калинин // Экономика, предпринимательство и право. — 2011. — № 4 (4). — С. 3-12.
2. Беліков О. Аутсорсинг як делегування функцій управління / О. Беліков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua>.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: [учебный курс] / И.А. Бланк. — Киев: „Ника-Центр“, „Эльга“. - 2007. – 521 с.
4. Финанси підприємств: Підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. — 6-те вид., перероб. та допов. — К.: КНЕУ, 2006. — 552 с.
5. Леонтьев В.Е., Радковская Н.П. Роль финансово-кредитной системы в реализации приоритетных задач развития экономики. Материалы 4(15)-й международной научной конференции. 17-18 февраля 2011 года: сборник докладов. Т. I / под ред. д-ра экон. наук, проф. В.Е. Леонтьева, д-ра экон. наук, проф. Н.П. Радковской. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ. - 2011. - 334 с.
6. Евдокимова А.В., Пашкина И.Н. Внутренний аудит и контроль финансово-хозяйственной деятельности организации [практ. пособие] / А.В. Евдокимова, И.Н. Пашкина. – М.: Дашков и К, 2010. – 325 с.

Поступила в редакцию 2.03.2016 г.

ORGANIZATION OF FINANCIAL MANAGEMENT IN SMALL ENTERPRISES

V. Dudnik

The article discusses the problems and threats faced by the small businesses, as well as factors that may affect decisions in the process of business management. Specifics of financial management of small businesses.

Key words: small enterprises, financial management, finance, financial analysis.

Дудник Виктория Валерьевна

кандидат экономических наук

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

доцент кафедры маркетинга и логистики

vika_dirsp@mail.ru

+38-050-638-36-89

Dudnik Victoria

kandidat of economics

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 658.152

ИНТРАЛОГИСТИКА – НАПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИКИ ПО ОПТИМИЗАЦИИ МАТЕРИАЛЬНЫХ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ ВНУТРИ ОРГАНИЗАЦИИ

© 2016. Т. В. Ибрагимхалилова

В статье исследовано и выделено понятие интралогистики, представлена её структура, выделены основные её компоненты. Представлены инновационные технологии и решения в области интралогистики, рассмотрены некоторые технологии и интралогистические решения в примерах. Выделена роль их появления и функционирования.

Ключевые слова: интралогистика, подсистема интралогистики, инновационные технологии, информационная логистика, транспорт, склад.

Постановка проблемы. Развитие логистической отрасли сегодня не стоит на месте. Эффективная организация логистики является важнейшим фактором успешного функционирования современного предприятия. Для того чтобы остаться конкурентоспособными, предприятия ставят перед собой новые стратегические цели, внедряют инновационные технологии, решения, а также эффективные системы управления. Среди приоритетных задач — внедрение инновационных технологий и решений в области интралогистики. Грамотные руководители компаний постоянно отслеживают новейшие тенденции интралогистики и внедряют наиболее эффективные инструменты ИТ-решения, современные технологии для оптимизации своей деятельности, которые позволяют повысить эффективность работы и выйти на новые рынки. Таким образом, тема статьи является сегодня актуальной.

Анализ последних исследований и публикаций. Существует ряд авторов как отечественных, так и зарубежных, рассматривающих проблематику логистики производства, среди них: Аникин Б. А., Афанасенко И.Д., Волочиенко В.А., Гаджинский А. М., Гаррисон А., Джорж М., Кислова Ю. Е., Клосс Д., Ковалев А.П., Кристофер М., Ламберт Д., Линдерс М., Лукиных В. Ф., Мешалкин В. П., Миротин Л. Б., Моисеева Н.К., Некрасов А.Г., Неруш М. Ю., Новиков Д. Т., Омельченко И. Н., Проскуряков А.В., Родкина Т. А., Сергеев В. И., Серышев Р.В., Степанов В. И., Стерлигова А.Н., Сток Д., Тяпухин А.П., Уотерс Д., Фель А.В. и др.

Учитывая факт, существенных разработок как отечественных, так и зарубежных ученых в решение проблем, как организации производства, так и логистики производства, следует отметить, что вопросам «интралогистики» в настоящее время все еще не уделяется должного внимания.

Цель данной работы – определение сущности и структурных элементов «интралогистики», как средство оптимальной организации перемещения материалов и товаров, а также потоков информации между разнообразными узловыми пунктами в рамках логистической системы.

Основное содержание. С каждым годом термин «интралогистика» становится все более распространенным и популярным в среде профессионалов-логистов. Термин «интралогистика» заменил понятие «внутрипроизводственная логистика».

По мнению М.Н. Степановой внутрипроизводственная логистика представляет собой средство оптимальной организации, перемещения товаров и материалов, а также информационных потоков в рамках одной организации между различными узловыми пунктами [2, С. 92].

Интралогистика – относительно новое направление в логистике, направленное на оптимизацию материальных и информационных потоков внутри организации, а также на оптимизацию погрузки-разгрузки товаров с применением технических систем и услуг. Проще говоря – это инструмент управления материальными потоками внутри организации (на производственной площадке, заводе, распределительном центре и т.д.), начиная от упаковочных технологий или конвейерных лент до коммуникационных технологий и программного обеспечения. С нашей точки зрения, это своего рода интеграция транспортно-складской системы, технических средств автоматизации, и программного обеспечения для управления складом внутри предприятия (рис. 1).



Рис.1. Структура интралогистики

К основным компонентам интралогистики можно отнести: информационная и идентификационная система; стеллажи; конвейерные системы; упаковочные, взвешивающие машины; погрузочно-разгрузочная техника (погрузчики, штабелеры, AGV); роботизированные системы; холодильные ячейки; кадры.

Таким образом, интралогистика предполагает организацию, выполнение и оптимизацию материальных и информационных потоков внутри организации, а также оптимизацию погрузки-разгрузки товаров с помощью технических систем и услуг.

Роль интралогистики заключается в оптимизации перевозок (перемещений) между производственными участками, а также между складскими и производственными участками внутри склада [6].

Достижениям интралогистики полностью посвящена ярмарка CeMAT, которая проводится с 2005 года в Ганновере. Международная выставка CeMAT представляет инновационные интралогистические технологии, современное подъемно-транспортное оборудование, новейшие технологии в области систем автоматизации складов. CeMAT-Russia является аналогом этой ярмарки в России [3].

Разумеется, исчерпывающе описать все инновационные технологии и решения в области интерактивной логистики в рамках одной статьи невозможно. Таким образом, можно представить наиболее яркие из них: автоматические перевозчики (APM), WMS, RFID, pick by Voice, pick by Light.

Целесообразно разобрать интралогистику на подсистемы и представить вышеперечисленные инновационные технологии и решения в каждой из них.

1. Подсистема интралогистики: эффективное перемещение грузов внутри предприятия. На сегодняшний день на европейских предприятиях успешно работают автоматические перевозчики (APM) производства компании Jungheinrich. Автоматический перевозчик – это погрузчик, который передвигается по складу самостоятельно, без водителя. Данная система является идеальным для выполнения

типовых повторяющихся работ по транспортировке грузов. К примеру, это может быть транспортировка из зоны производственной площадки или приема до перегрузочного пункта стеллажной системы.

Примеры использования автоматических перевозчиков (APM). В России клиентами компании Jungheinrich на сегодняшний день являются такие известные международные компании, как METRO Cash & Carry, Bayer, Siemens, Henkel и Unilever. В Санкт-Петербурге техника Jungheinrich работает на складах завода «Русский Стандарт», логистической компании Ahlers, в гипермаркетах сети «Лента».

2. Подсистема интралогистики: автоматизация складских процессов. Сегодня уже тяжело представить себе современный склад без WMS-системы («Система Управления Складом»). В случае использования WMS-системы вместо кладовщика или начальника склада сам компьютер проводит анализ входящей информации и принимает решение – какие детали или товары нужно переместить, какие сотрудники могут в этом помочь. Компьютер выдает задачи по управлению складской логистикой [3].

На складах разной площади и сферы деятельности, где LEAD WMS используется на протяжении нескольких лет, повышение эффективности при выполнении отдельных операций также составляет от 25 до 200%, как показано в табл. 1.

Таблица 1

Эффективность при выполнении операций на складах с LEAD WMS-системой [8]

Процесс	Среднее увеличение производительности, %
Приемка	70
Размещение грузов с помощью подъемно-транспортного оборудования	25
Размещение грузов с ручной выкладкой на полки	40
Набор упаковок	30
Набор штук	200

Примеры использования WMS-систем. Внедрение российской WMS-системы LEAD WMS компании LogistiX в компании «Велес Групп» (дистрибьютор продуктов питания и напитков в г. Чехове Московской области) обеспечило рост производительности работы складского комплекса на 22% в сравнении с ранее существующими показателями [8].

Технологии RFID – это такая технология радиосвязи, с помощью которой можно идентифицировать товар. При этом визуализация считываемой информации является не необходимой. Базисом для технологии радиочастотной идентификации является маленький чип со встроенной антенной, так называемый транспондер или RFID-метка. Эти метки могут быть приклеены на упаковку товара, установлены на ящики с товаром или на поддоны, или же интегрированы в этикету [1, С. 24-25].

Примеры использования RFID-технологий. На сегодняшний день масштабным интересом к RFID обладает крупнейшая сеть гипермаркетов розничной торговли Wal-Mart. Машины поставщиков должны быть разгружены не более чем за 15 минут, а опоздания и приезды ранее указанного времени им категорически запрещены.

Сборочный завод Toyota в Джорджтауне, Штат Кентукки, использует радиочастотные метки 13,56 MHz для контролирования загрузки трейлеров и доставки грузов. Эта система связана с общим планированием производства и ускоряет обработку информации системой [5].

Одна из новейших тенденций мировой интралогистики – это автоматизация склада на основе технологии голосового управления. Голосовые решения – это новая концепция организации работы на складе, сбора данных по складским операциям, которая обладает неоспоримыми преимуществами по качеству выполнения операций и производительности. Сюда относится не только процесс отбора, но и организация приемки, размещения, отгрузки и инвентаризации на складе с помощью голосовых команд. Также технология голосового управления позволяет быстро и качественно обрабатывать как крупногабаритные, так и мелкоштучные товары.

При работе с голосовыми терминалами производительность работников склада увеличивается на десятки процентов. Также значительно возрастает безопасность работы складского персонала (за счет свободных рук и свободных глаз). Свободные руки просто необходимы на так называемых холодных складах (хранение и обработка охлажденной и замороженной продукции). Ведь из-за низких температур сотрудники склада вынуждены пользоваться перчатками, а при этом работа с радиочастотным терминалом или бумажными носителями становится затруднительной [3].

Голосовая технология комплектования (Voice Picking, Pick-by-Voice, голосовой отбор) применяется в основном в тех отраслях, которые связаны с хранением и транспортировкой мелкоштучной продукции, расфасованных продуктов питания, одежды и товаров. Данная технология позволяет складскому работнику в процессе выполнения заказов поддерживать голосовой контакт с WMS-системой.

Примеры использования технологии Pick by Voice. Системами автоматизации склада с использованием голосовой технологии Pick by Voice пользуются практически все мировые ритейлеры (АШАН, METRO, и т.д.).

Технология Pick-by-Light (которую также иногда называют Pick-to-Light) разработана для автоматизации процесса отбора продукции. Её особенностью является то, что для идентификации товара, его количества, веса, и места расположения используются световые сигналы. Технология Pick-by-Light используется как для обслуживания розничных покупателей, так и при оформлении оптовых заказов. При работе по технологии Pick-by-Light на экран дисплея выводится количество единиц товара, а место его расположения обозначается световым сигналом. Комплектовщик отбирает товар и осуществляет подтверждение, нажав на экран-индикатор [6].

Примеры использования технологии Pick-by-Light. Примером использования технологии Pick-by-Light является сборка заказов по свету в дистрибуционном центре компании Oriflame. Максимальная производительность полуавтоматической конвейерной системы этого фулфилмент центра — 60 000 заказов в сутки. Количество ошибок при сборе заказов не превышает 0,04% от общего количества собранных заказов. Производительность на 50% выше, чем при любом другом способе комплектации [4].

Данная технология способствует сокращению времени обработки заказов, что в свою очередь способствует обеспечению высокой производительности работы склада.

Выводы. Как видим, мировой рынок движется в сторону полной автоматизации складских процессов. Но если в Европе полностью автоматизированный склад постепенно становится обычной практикой, то в нашей стране автоматизация складских процессов только начинает развиваться. Тем не менее, уже сегодня клиенты понимают, что окупаемость и эффективность таких проектов крайне высока, и шаг за шагом переходят в новой системе управления складскими процессами.

Сегодня интралогистика является критическим звеном в быстро растущей глобальной транспортной цепи, которая необходима для активно глобализирующегося мира [3].

Появление инновационных технологий и решения в области интралогистики свидетельствуют о том, что роль этой подсистемы будет только возрастать. Она должна стимулировать инновационную деятельность предприятия и содействовать эффективности протекания бизнес-процессов. В конечном итоге – она признана обеспечивать оптимальное, экономичное использование имеющихся ресурсов предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Миронова М. На волне RFID // Точка продаж. 2013. №75, январь – февраль. С. 24-25.
2. Степанова М.Н. Функционирование и развитие интралогистики в современном производственном предприятии // Российское предпринимательство. — 2008. — № 11 Вып. 2 (123). — с. 92-96.
3. Журнал «АвтоТрансИнфо». Российская интралогистика сегодня и завтра. №16 (254), 2011. - С. 22-24. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.excont.org/files/articles/pdf/st-6.pdf> (дата обращения: 01.10.2015)
4. Инновационные технологии в работе дистрибуционного центра компании Oriflame Cosmetics. Совет профессионалов по цепям поставок. [Электронный ресурс]. URL: http://supplychainrussia.ru/innovation_tech/ (дата обращения: 21.02.2016)
5. Описание технологии RFID. Компания АРИЕНТ Системы безопасности. [Электронный ресурс]. URL: <http://arient.ru/homepage/article/item/288-opisanie-tehnologii-rfid> (дата обращения: 21.02.2016)
6. Основной сайт компании Axelot. Услуги и решения. [Электронный ресурс]. URL: http://www.axelotlogistics.ru/services/equipment/voice_picking/ (дата обращения: 01.10.2015)
7. Сайт транспортно-логистической компании «Союз». Концепция интралогистики. [Электронный ресурс]. URL: <http://soyuzcargo.ru/ru/news/articles/471/> (дата обращения: 01.10.2015)
8. Современные технологии автоматизации складских комплексов. "CustomsExpert.ru". [Электронный ресурс]. URL: <http://customsexpert.ru/articles/sovremennie-tehnologii-avt.htm> (дата обращения: 01.10.2015)

Поступила в редакцию 20.04.2016 г.

INTRALOGISTICS - DIRECTION OF LOGISTICS OPTIMIZATION MATERIAL AND INFORMATION FLOWS WITHIN THE ORGANIZATION

T. Ibragimkhalilova

In the article investigated and highlighted the concept of intralogistic, presented its structure, highlights the main components. Presented innovative technologies and solutions in the field of intralogistic, are considered some of the technology and intralogistics solutions in the examples. Highlighte the role and function.

Keywords: Intralogistic, subsystem intralogistic, innovative technologies, information logistics, transportation, warehouse.

Ибрагимхалилова Татьяна Владимировна

кандидат экономических наук

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

доцент кафедры маркетинга и логистики

itv2106@mail.ru

+38-050-029-18-88

Ibragimkhalilova Tatyana

kandidat of economics, PhD, Associate professor

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 354: 338.2

РЕГИСТРАЦИОННАЯ СИСТЕМА КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

© 2016. Е. Г. Кошелева

В статье проанализировано значение функционирования регистрационной системы государства как организационной составляющей экономической безопасности, выявлены особенности развития регистрационных систем Украины и Российской Федерации, предложены направления ее совершенствования.

Ключевые слова: государственная регистрация, регистрационная система, организационная составляющая экономической безопасности, объекты и субъекты государственной регистрации.

Постановка проблемы. Одним из важнейших условий обеспечения экономической безопасности государства, региона и субъекта хозяйствования, является сформированная организационно-правовая система управления экономикой, построенная на определенных принципах, таких как целесообразность, единство, системность, соподчиненность и взаимозависимость. Организационной составляющей экономической безопасности является функционирующая в государстве регистрационная система, уровень и качество ее постановки в значительной мере определяют степень защиты прав и законных интересов субъектов хозяйствования.

Цель написания данной работы состоит в выявлении особенностей функционирования регистрационной системы государства как основы экономической безопасности.

В качестве классической модели безопасности часто приводят модель из трёх категорий:

- конфиденциальность — состояние информации, при котором доступ к ней осуществляют только субъекты, имеющие на неё право;
- целостность — уклонение от несанкционированной модификации информации;
- доступность — во избежание временного или постоянного сокрытия информации от пользователей, получивших права доступа.

Регистрация (от поздн. латин. – внесение в список, перечень) – внесение в соответствующие списки, реестры, специальные книги или журналы отдельных сведений о каких-либо лицах или определенных фактах, событиях и явлениях с целью их учета и контроля; засвидетельствование подлинности и предоставления им законного (легитимного) статуса (регистрация рождения, бракосочетания, смерти гражданина, регистрация юридического лица, регистрация лекарственных средств, сортов растений и др.).

Институт государственной регистрации следует характеризовать как комплексный правовой институт, объединяющий нормы различных отраслей права, регулирующих отношения по поводу возникновения, изменения и прекращения прав, основанный на сочетании методов преимущественно административно-правового и гражданско-правового регулирования.

Регистрация, как *процесс*, представляет собой совокупность последовательных этапов, содержание которых зависит от субъекта и объекта регистрации и объединенных в соответствующую процедуру, в то же время регистрация, как *процедура*, – утверждённый порядок действий (стадий) по внесению тех или иных

сведений в единую информационную систему. В классическом варианте к таким стадиям регистрации относятся:

- 1) прием документов, необходимых для государственной регистрации и их регистрация в книге учета входящих документов;
- 2) правовая экспертиза документов;
- 3) внесение записей в реестр или приостановление регистрации;
- 4) удостоверение проведенной регистрации посредством совершения специальных регистрационных надписей.

Информационный ресурс, содержащий общие систематизированные сведения, называется *реестром*. По своей сущности все государственные реестры предполагают единую систему.

В современных условиях хозяйствования реестр должен соответствовать определенным требованиям:

- 1) быть сформированным на основе действующего законодательства;
- 2) являться электронной информационно-телекоммуникационной системой;
- 3) соответствовать единым организационным, методологическим и программно-техническим принципам, обеспечивающим совместимость и взаимодействие реестра с иными информационными системами и информационно-телекоммуникационными сетями;
- 4) хранить, защищать, обрабатывать, использовать и распространять определенную информацию об объекте регистрации, в соответствии с действующими нормами;
- 5) функционировать на следующих принципах: однократный ввод и многократное использование первичной информации, использование электронных документов, юридическая значимость которых подтверждена электронной подписью.

Следует отметить, что для ведения современных реестров возможно использование модели «программное обеспечение как услуга» (SaaS англ. *software as a service*) — бизнес-модель продажи и использования программного обеспечения, при которой поставщик разрабатывает веб-приложение и самостоятельно управляет им, предоставляя заказчику доступ к программному обеспечению через Интернет.

Отсутствие затрат, связанных с установкой, обновлением и поддержкой работоспособности оборудования и работающего на нём программного обеспечения является основным преимуществом модели SaaS для потребителя услуги, в которой:

- приложение приспособлено для удаленного использования;
- одним приложением пользуются несколько клиентов (приложение коммунально);
- оплата взимается либо в виде ежемесячной абонентской платы, либо на основе объёма операций;
- техническая поддержка приложения включена в оплату;
- модернизация и обновление приложения для клиентов происходит оперативно и прозрачно.

В отличие от классической схемы лицензирования программного обеспечения, в рамках модели SaaS распорядители (держатели) реестров платят не за владение программным обеспечением как таковым, а за его аренду (то есть за его использование через веб-интерфейс), что ощутимо сокращает периодические затраты. Нет необходимости инвестировать значительные средства в приобретение программного обеспечения и аппаратной платформы для его развертывания, а затем и в поддержание его работоспособности.

В практике государственной регистрации Российской Федерации существуют примеры ведения реестров с использованием модели «программного обеспечения как

услуги» – Государственный реестр медицинских изделий и организаций, осуществляющих производство и изготовление медицинских изделий.

Следует отметить, что в некоторых названиях реестров есть слово «единый» (например, Единый государственный реестр юридических лиц и физических лиц-предпринимателей или Единый лицензионный реестр), другие же реестры не содержат этого определения, хотя по сущности являются таковыми. Например, Реестр документов разрешительного характера – *единая* автоматизированная общегосударственная система сбора, накопления, защиты, учета и предоставления сведений о выдаче документов разрешительного характера, отказ в их выдаче, переоформлении, выдаче дубликатов, аннулирования.

Выполнение функций по созданию и ведению реестров возлагается на распорядителей, которые обеспечивают и контролируют соблюдение требований Закона, организационное и технологическое функционирование, контроль над целостностью базы данных и осуществляют иные полномочия, предусмотренные специфическими законами о тех или иных реестрах. Исходя из сложившейся государственной системы управления, в Украине распорядителями единых государственных реестров являются центральные органы исполнительной власти, а именно:

- Министерство юстиции Украины – распорядитель Единого государственного реестра юридических лиц и физических лиц-предпринимателей (ЕГР),

- Государственная служба Украины по вопросам регуляторной политики и развития предпринимательства – распорядитель Единого лицензионного реестра (ЕЛР) и Реестра документов разрешительного характера (РДРХ);

- Центральная избирательная комиссия – распорядитель Государственного реестра избирателей;

- Пенсионный фонд Украины – распорядитель Государственного реестра общеобязательного государственного социального страхования;

- Государственная служба Украины по вопросам геодезии, картографии и кадастра – распорядитель Государственного реестра сертифицированных инженеров-землеустроителей;

- другие распорядители.

Выполнение условий Плана действий по либерализации Европейским Союзом визового режима для Украины, в частности, в части введения биометрических паспортов для выезда за границу, продиктовало необходимость создания Единого государственного демографического реестра и выдачи документов, удостоверяющих личность, подтверждающих гражданство Украины или специальный статус лица, а также права и обязанности лиц, на имя которых выданы такие документы [1]. Однако, в силу определенных объективных и субъективных причин его создание остается проблемным:

- правомерность создания интегрированной базы персональных данных, которая будет содержать значительный объем персональных данных обо всех гражданах Украины и других лиц, которые получают документы в Украине;

- нецелесообразность введения бесконтактного электронного носителя - микрочипа во всех документах, удостоверяющих личность;

- непрозрачная процедура выдачи документов, удостоверяющих личность, их оплата и др.

По существу регистрация призвана служить обеспечением стабильности и упорядочения взаимоотношений в процессе функционирования экономической системы, являясь залогом обеспечения социально-экономической безопасности, поскольку последняя имеет не только экономическую, но и социальную значимость.

Обеспечение стабильности достигается посредством фиксации тех или иных сведений и создания особой информационной системы, позволяющей всем субъектам права получать исключительно и единственно достоверные данные об объектах регистрации.

В мировой практике к объектам регистрации могут относиться:

- отдельные физические лица – участники общего собрания акционерных обществ, съезда, конференции и т.д.;
- организации;
- ценные бумаги – акции, облигации, векселя;
- имущество или другие материальные объекты;
- документы – письма, договора, приказы, корреспонденция и т.д.;
- нормативно-правовые акты;
- личные неимущественные права физических или юридических лиц.

Виды личных неимущественных прав физических лиц в Украине определяются Конституцией [2], а личные неимущественные права юридических лиц – Гражданским Кодексом [3]. К личным неимущественным правам физических лиц относятся право на жизнь, право на охрану здоровья, право на безопасную для жизни и здоровья окружающую среду, право на свободу и личную неприкосновенность, право на неприкосновенность личной и семейной жизни, право на уважение достоинства и чести, право на тайну переписки, телефонных разговоров, телеграфной и другой корреспонденции, право на неприкосновенность жилища, право на свободный выбор места жительства и на свободу передвижения, право на свободу литературного, художественного, научного и технического творчества.

К личным неимущественным правам юридического лица относят право на неприкосновенность его деловой репутации, тайну корреспонденции, информацию. Наличие у юридического лица других личных неимущественных прав по общему правилу объясняется тем, что юридическое лицо, по сути, является прямым или опосредованным объединением физических лиц.

Согласно законодательству Украины объектами государственной регистрации являются:

- субъекты предпринимательской деятельности (юридические и физические лица);
- банки, страховые компании, биржи и финансово-промышленные группы;
- объединения граждан;
- международные торги (тендеры), иностранные инвестиции;
- новые сорта растений и новые виды медицинских препаратов;
- открытия и изобретения;
- полезные модели и промышленные образцы;
- выпуск ценных бумаг;
- залог движимого имущества;
- автотранспортные средства;
- недвижимое имущество граждан;
- охотничье огнестрельное и газовое оружие;
- физические лица - плательщики налогов;
- сведения граждан, состояния (данные о рождении и присвоении фамилии, имени и отчества новорожденному, о заключении и расторжении брака, об усыновлении, установлении отцовства, о смерти и т.п.);
- другие объекты государственной регистрации - всего около 50.

Регистрация может происходить в форме письменной записи или фиксации электронными средствами. В зависимости от особенностей составления реестры могут состоять из одного или нескольких реестров. Так в Украине Государственный реестр

общеобязательного государственного социального страхования состоит из реестра страхователей и реестра застрахованных. При этом, ведение этих реестров основывается на положениях разных органов исполнительной власти. Реестр страхователей ведется на основе положения, утвержденного центральным органом исполнительной власти, который обеспечивает формирование, реализует налоговую и таможенную политику (Министерство доходов и сборов) и согласованным с Пенсионным фондом Украины. Реестр застрахованных лиц – на основе положения, утвержденного Пенсионным фондом Украины, и согласованным с центральным органом исполнительной власти, который обеспечивает формирование и реализует налоговую и таможенную политику и фондами общеобязательного государственного страхования.

В зависимости от субъекта регистрации, учета и контроля регистрация бывает государственной и негосударственной.

В Украине государственная регистрация осуществляется в установленном законодательством порядке уполномоченными государством органами исполнительной власти, на которые возложены также обязанности по ведению и надлежащему функционированию соответствующего государственного реестра. Порядок и условия регистрации определяются актами законодательства, положениями, инструкциями, приказами, распоряжениями и другими документами.

Центральным органом исполнительной власти, деятельность которого направляется и координируется Кабинетом Министров Украины через Министра юстиции, реализующим государственную политику по вопросам государственной регистрации, является Государственная регистрационная служба Украины. Созданная в соответствии с постановлением Кабинета Министров Украины от 02.07.2014 г. №219 «Об утверждении Положения о Государственной регистрационной службе Украины», данная служба призвана систематизировать, сконцентрировать и структурировать деятельность государственной регистрационной службы. Основными задачами Государственной регистрационной службы в Украине являются реализация государственной политики по вопросам государственной регистрации:

- актов гражданского состояния;
- прав на недвижимое имущество и их обременений;
- юридических лиц и физических лиц – предпринимателей;
- договоров коммерческой концессии (субконцессии);
- регистрации (легализации) общественных объединений (общественные организации и общественные союзы);
- общественных формирований (политических партий, благотворительных организаций, творческих союзов, торгово-промышленных палат, постоянно действующего третейского суда, ассоциации органов местного самоуправления), в том числе и уставов фондов общеобязательного государственного социального страхования, если их регистрация предусмотрена законами, уставом территориального общества;
- печатных средств массовой информации и информационных агентств как субъектов информационной деятельности.

Государственная регистрация является доказательством обстоятельств, влекущих за собой определенные юридические последствия (например, приобретение с момента регистрации гражданской правоспособности и дееспособности субъектами предпринимательской деятельности).

Российская регистрационная система построена на том, что все объекты, подлежащие государственной регистрации и учету, объединяются в пять групп [4, 5]: право собственности, вещные права, ограничение прав, сделки с недвижимым

имуществом и сами физические объекты, подлежащие специальной регистрации или учету.

Государственной регистрации в РФ подлежат права всех форм собственности, согласно Гражданскому Кодексу РФ (рис. 1).

Во вторую группу входят вещные права, т.е. право хозяйственного ведения имуществом, право пожизненного наследуемого владения земельным участком и другие права. Эти права, в отличие от права собственности, предоставляют меньший объем правомочий их обладателям. Вещные права по своей правовой природе являются абсолютными, т.е. субъекты таких прав могут их осуществлять самостоятельно, без содействия третьих лиц.

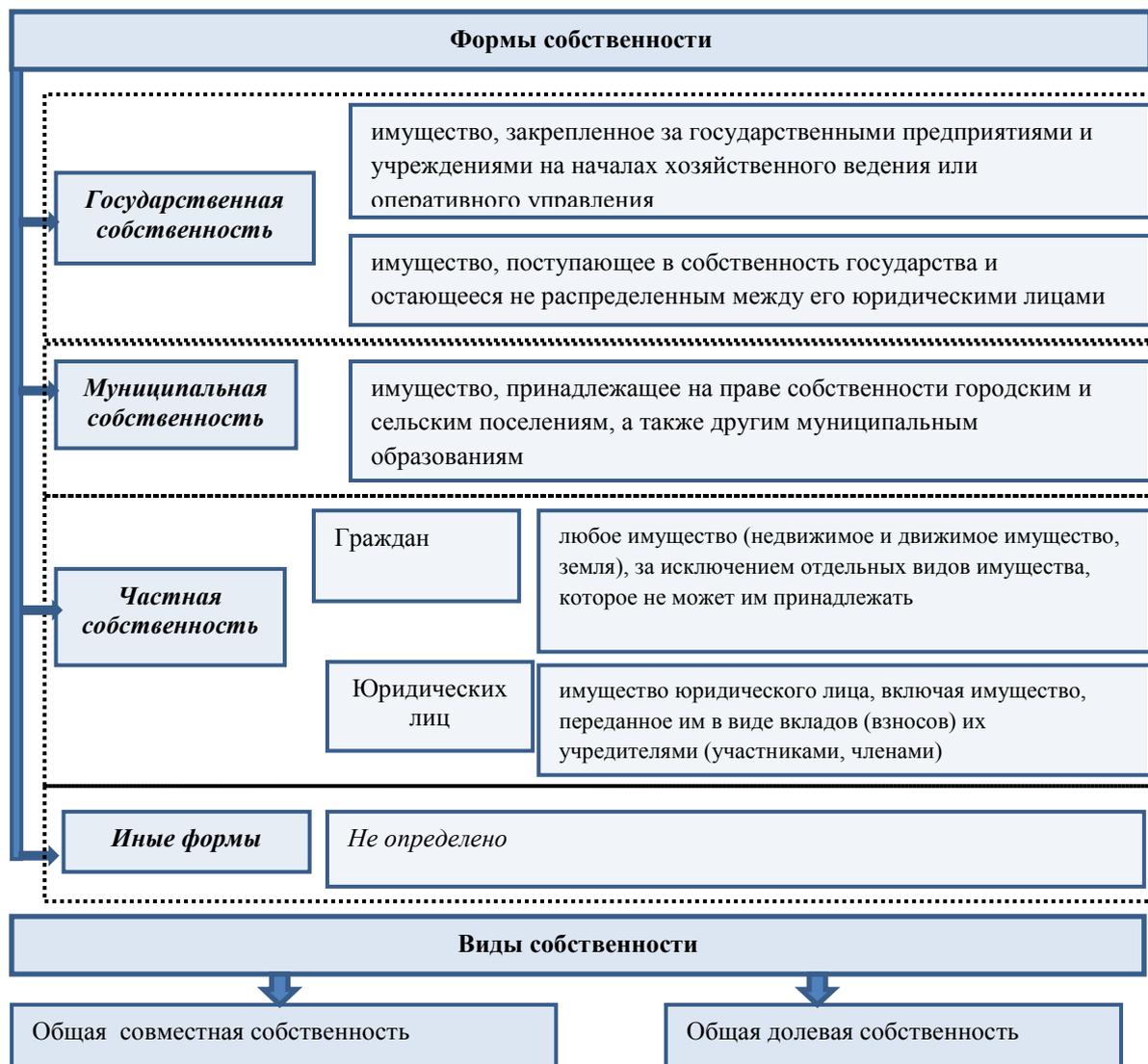


Рис. 1. Формы и виды собственности РФ

Ограничения (обременения) прав на недвижимость – это объекты регистрации третьей группы, которые имеют неодинаковую правовую природу (сервитута, ипотека; доверительное управление и аренда). Так, сервитут – это ограниченное вещное право, ипотека – способ обеспечения обязательств, а аренда и доверительное управление – договорными обязательствами.

Четвертая группа объектов регистрации – действия (сделки), влекущие возникновение, изменение, прекращение или передачу прав на недвижимое имущество. Основанием для возникновения права собственности и других вещных прав являются не только договора купли-продажи, мены, дарения, но и определенная деятельность с объектом, например, возведение объекта, его реконструкция, продажа с открытых торгов при исполнительном производстве.

В практике хозяйствования различают правовой, кадастровый и технический учет (инвентаризация) объектов недвижимости. Отличие этих видов учета состоит в следующем:

содержание учета: правовой учет предопределяется государственной регистрацией, субъектами которой являются держатели прав на недвижимое имущество. Кадастровый и технический учет (инвентаризация) объектов недвижимости - это описание и индивидуализация объекта недвижимого имущества, в результате чего этот объект получает такие характеристики, которые позволяют однозначно выделить его из других объектов недвижимого имущества;

ведение учета осуществляется различными органами исполнительной власти: правовой учет, государственную регистрацию, осуществляет Федеральная служба государственной регистрации, а кадастровый и технический учет - БТИ и земельная служба;

характер регистрации: государственная регистрация прав на недвижимое имущество носит открытый (публичный) характер, а кадастровый и технический учет – закрытый.

В целях проведения государственной регистрации такого объекта, как незавершенное строительство, осуществляется техническая инвентаризация и технический учет органами (организациями) технической инвентаризации (БТИ), аккредитованными в установленном порядке Федеральной службой государственной регистрации, кадастра и картографии. Следует отметить, что техническая инвентаризация и технический учет являются составными частями государственного учета жилищного фонда, предусмотренного Жилищным кодексом Российской Федерации.

Федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, по оказанию государственных услуг в сфере ведения государственного кадастра недвижимости, проведению государственного кадастрового учета недвижимого имущества, землеустройства, государственного мониторинга земель, навигационного обеспечения транспортного комплекса, а также функции по государственной кадастровой оценке, федеральному государственному надзору в области геодезии и картографии, государственному земельному надзору, надзору за деятельностью саморегулируемых организаций оценщиков, контролю деятельности саморегулируемых организаций арбитражных управляющих, является Федеральная служба государственной регистрации.

Федеральная служба государственной регистрации имеет достаточно разветвленную структуру: 83 региональных органа, 24 региональных представительства.

При этом уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим государственную регистрацию юридических лиц, физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств является Федеральная налоговая служба.

В мировой практике хозяйствования можно выделить и другие объекты регистрации. Так, в целях обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия

населения и недопущения ввоза и реализации продукции, не соответствующей санитарно-эпидемиологическим и гигиеническим требованиям, в странах Таможенного союза осуществляется государственная регистрация производимой продукция. Выдача свидетельства о государственной регистрации продукции – это комплекс мероприятий, направленных на подтверждение качества продукции и их соответствия определённым запросам техники безопасности и техническим регулировкам, соответствующим законам и параметрам Таможенного союза.

Процедура регистрации продукции в значительной степени отличается от регистрации других объектов.

Три страны-участницы Таможенного союза – Россия, Казахстан и Беларусь – уже ввели единый перечень продукции, подлежащей государственной регистрации. Наличие сертификата является обязательным для продажи многих видов пищевой продукции. Продукция, прошедшая государственную регистрацию, размещается в общедоступном Реестре свидетельств о государственной регистрации.

Таблица 1

Субъекты и объекты регистрационной системы Российской Федерации
(фрагмент)

Орган исполнительной власти	Объект регистрации	Основание
Федеральная служба государственной регистрации	Государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним	Гражданский кодекс РФ Федеральный закон РФ «О государственной регистрации на недвижимое имущество и сделок с ним»
Федеральная налоговая служба	Государственная регистрация юридических лиц, физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств	Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»
Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения	Государственная регистрация 1) медицинских изделий и организаций, осуществляющих производство и изготовление медицинских изделий; 2) лицензий на конкретные виды деятельности; 3) экспертов, привлекаемых Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения	Федеральный закон «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»
Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека	Государственная регистрация продукции	Федеральный Закон «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения»; Федеральный Закон «О качестве и безопасности пищевых продуктов».

Государственная регистрация пищевой продукции – это форма подтверждения соответствия товара техническим регламентам Таможенного союза. Процесс получения государственной регистрации продукции идентичен во всех странах-участницах, а итоговый сертификат действителен на всей территории Таможенного союза. Государственной регистрации подлежит продукция, которая впервые производится или ввозится на территорию Таможенного союза.

Изучив регистрационные системы Украины и Российской Федерации, выявив особенности их создания и функционирования, можно сделать следующие **выводы**.

Под регистрационной системой государства предлагается понимать совокупность законодательно утвержденных организационных элементов (процедур, этапов стадий), объединенных в один порядок для достижения определенной цели.

Анализ опыта построения регистрационных систем показал, что субъектами государственной регистрации являются центральные органы исполнительной власти государств, а перечень объектов зависит от принятой в государстве системы регулирования. Так, в перечень объектов государственной регистрации Украины входит более 50 объектов.

Так как государственная регистрация — это юридический акт, т.е. действие(-я), влекущее(-ие) за собой определенные юридические последствия, с одной стороны, а с другой, это акт признания и подтверждения возникновения, ограничения (обременения), перехода или прекращения прав, то формирование регистрационной системы каждого государства должно происходить на основе правовых норм как самого государства, так и международных правовых норм.

Регистрационная система государства, выполняющая функции хранения, защиты, обработки использования и распространения определенной информации об объекте регистрации, является организационной составляющей социально-экономической безопасности государства. Поэтому при ее формировании и функционировании с одной стороны должен соблюдаться принцип конфиденциальности, а с другой — доступности.

Развитие научно-технического прогресса предопределяет формирование и ведение регистрационных процедур с применением новейших разработок (например, модели SaaS), что значительно упростит выполнение механических этапов регистрации и позволит более детально и квалифицированно подойти к остальным процедурам регистрации.

Выводы. Таким образом, формирование качественной государственной регистрационной системы является основой для реализации личных и имущественных прав, а также законных интересов всех субъектов хозяйствования, что предопределяется организационной составляющей экономической безопасности государства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Про Єдиний державний демографічний реєстр та документи, що підтверджують громадянство України, посвідчують особу чи її спеціальний статус: Закон від 20.11.2012 р. – № 5492-VI: Редакція від 14.10.2014 р. № 1702-VII // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2013. – № 51. – ст. 716.
2. Конституція України: Закон від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР: Редакція від 15.05.2014 р. № 5-рп/2014// Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 30. – ст. 141.
3. Цивільний кодекс України: Кодекс від 16.01.2003 р. № 435-IV: Редакція від від 03.09.2015 р. – № 675-VIII // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 40-44. – ст. 356.
4. Гражданский Кодекс Российской Федерации: Кодекс от 30.11.1994 р. №51-ФЗ: Редакция от 13.07.2015 г. [Электронный ресурс]. – <http://docs.cntd.ru/document/grazhdanskij-kodeks-rf-gk-rf>.
5. О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним: Федеральный закон от 21.07.1997 N 122-ФЗ: Редакция от 13.07.2015 г. [Электронный ресурс]. – https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_15287/
6. Стариков И.Ю. Сущность и значение государственной регистрации в Российской Федерации / И.Ю. Стариков // Вестник ЮУрГУ. – 2007. – №9. – С. 112-113.
7. Тешебаева А.Н. Государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним / А.Н. Тешебаева [Электронный ресурс]. – <http://arch.kyrlibnet.kg/uploads/UATESHEBAEVA2013-3.pdf>
8. Бурнышева Л.В. Государственная регистрация и учет налогоплательщиков как форма предварительного налогового контроля / Л.В. Бурнышева [Электронный ресурс]. – http://kizilov-inc.ru/sites/default/files/gm_articles/gos_registraciya.pdf

9. Юдін О.К. Концептуальна модель інформаційної безпеки державних інформаційних ресурсів / О.К. Юдін // Наукоємні технології. – 2014. – №4(24). – С. 462-466.

Поступила в редакцію 9.03.2016 г.

REGISTRATION SYSTEM AS THE BASIS FOR ECONOMIC SECURITY OF THE STATE

Y. Kosheleva

In the article it is analyzed the importance of functioning state registration system as organizing component of economic security. The peculiarities of development of registration systems of Ukraine and Russian Federation are revealed and offered the ways of its perfection.

Key words: state registration, registration system, organizing component of economic security, objects and subjects of state registration.

Кошелева Елена Георгиевна

кандидат экономических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

доцент кафедры экономики предприятия

post4aliena@mail.ru

+38-050-626-16-61

Kosheleva Yelena

Ph.D. in economics, associate professor of the department “Economy of an enterprise”

Donetsk national university

УДК 33:330

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ПЕРЕОЦЕНКА РОЛИ ГОСУДАРСТВА

© 2016. В. А. Кравченко

В статье произведен анализ роли государства в различных национальных экономических системах, изучены основные принципы функционирования современных моделей национальных экономических систем и разработаны практические рекомендации по оптимизации государственного регулирования с учетом современных особенностей развития мировой экономики.

Ключевые слова: государство, национальная экономическая система, международные экономические отношения, глобализация.

Постановка проблемы. Определение места государства в социально-экономической системе страны остается дискуссионным вопросом, на который до сих пор, несмотря на всю его серьезность и важность, нет однозначного ответа. При этом интерес к данной проблеме возрастает каждый раз, когда возникает очередной пример несовершенства рыночного саморегулирования и либерализации экономических отношений. И хотя тотальное государственное регулирование встречает бурную критику со стороны подавляющего большинства ученых-экономистов, представление о том, что государство должно придерживаться политики невмешательства, не выдержало испытания практикой. В настоящее время происходит поиск таких моделей развития национальных экономик, которые бы позволили совместить положительные аспекты использования рыночного механизма и возможности устранения его отрицательных последствий при помощи инструментов государственного воздействия на экономическую систему.

Изучение данной проблемы приобрело новый аспект с началом формирования единого мирового финансового и экономического пространства, с усилением глобализационных тенденций. В данном случае определение роли государства затрудняется тем, что стремление к стиранию национальных границ на пути перемещения и перераспределения факторов производства в мировом масштабе не только делает эти процессы трудно управляемыми, но и ставит под угрозу безопасность каждой страны в случае возникновения кризисных явлений.

Необходимость изучения особенностей положения государства в различных национальных экономических системах, а также выработки такой формы государственного регулирования экономики, которая бы была наиболее оптимальной с точки зрения вовлечения страны в систему мирохозяйственных связей, обусловили актуальность данного исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Определение роли государства и государственного регулирования, а также поиск оптимальной степени вмешательства государства в экономические процессы, стали центральной идеей многих школ и теоретических направлений. Тем или иным аспектам соотношения «рынок-государство» уделяли внимание такие известные экономисты, как А.Смит, К. Маркс, П. Самуэльсон, Дж.М. Кейнс, М. Фридман, Дж. Стиглиц, Дж. Уильямсон. В то же время, усиление глобализационных тенденций и, как следствие, периодическое возникновение кризисных явлений, которые, затрагивая все страны, становятся все более продолжительными и глубокими, обуславливают необходимость комплексного

научного исследования роли государства в экономической системе страны с точки зрения открытости ее экономики.

Целью исследования является анализ принципов функционирования современных моделей национальных экономических систем в зависимости от экономической роли государства и разработка практических рекомендаций по оптимизации их государственного регулирования с учетом современных особенностей развития мировой экономики.

Основное содержание. Национальную экономическую систему можно рассматривать, как совокупность всех экономических отношений и процессов, происходящих в конкретной стране. С целью более точного и детального исследования принципов и закономерностей развития и функционирования экономических систем на теоретическом уровне прибегают к выделению отдельных их типов и разновидностей.

Классификация экономических систем является объектом изучения многих ученых и исследователей. При этом на первый план в данном случае выходит проблема выбора признака, положенного в основу выделения того или иного типа экономики. Однако даже наиболее распространенная типология экономических систем в условиях современных реалий не может быть однозначно применена к конкретно взятой стране. В связи с этим уже устоявшейся практикой является выделение в рамках той или иной обобщенной классификационной группы специфических моделей национальных экономик, формирующихся, как вариант развития того или иного типа экономической системы, под действием национальных особенностей отдельной страны.

В контексте данного исследования полезным представляется выделение различных видов национальных экономических систем в зависимости от экономической роли государства. При этом следует учесть, что в развитии любой страны институт государства остается неотъемлемым элементом успешного функционирования социально-экономической системы. Несмотря на широкое распространение идей максимальной либерализации экономических отношений и невмешательства государства в действие рыночных механизмов, существует понимание того, что некоторые ключевые функции должны оставаться прерогативой государства. Это, в первую очередь, касается предоставления специфических общественных благ, гарантирования социальной защищенности населения, обеспечения справедливого распределения доходов, реализации оборонной и законодательной деятельности, а также преодоления внешних эффектов.

Кроме того, многочисленные кризисы и потрясения экономических систем продемонстрировали неспособность рынка эффективно функционировать при любых обстоятельствах. Как следствие, ученые пришли к выводу, что периодически возникают так называемые «провалы (фиаско) рынка», то есть ситуации, при которых распределение ресурсов при помощи рыночных механизмов становится неэффективным. В таких ситуациях на первый план выходит государственное регулирование, которое может смягчить или устранить негативные последствия действия рыночного механизма.

Классическая экономическая теория во главе с А. Смитом, претерпевая определенные эволюционные изменения, отводила государству роль «ночного сторожа», который непосредственно не участвует в экономической деятельности, а только создает необходимые условия для успешного взаимодействия участников рынка и способствует выполнению ими своих обязательств. Так возникла идея сводного рынка (рынка чистой конкуренции), основные принципы которой легли в основу функционирования рыночных экономических систем. (рис. 1)

От рыночной экономической системы коренным образом отличается плановая или административно-командная экономика. Наиболее яркой формой существования

данной системы считается экономика СССР, идеологической основой которой стали труды К. Маркса и Ф. Энгельса. Данная система предполагала максимальную роль государства в экономической жизни страны. Государство не просто являлось единым координационным и регулирующим центром, но также было непосредственным контрагентом в экономических отношениях, выступая собственником экономических ресурсов. Такая экономическая система предполагала закрытость, минимальное участие в международных экономических связях. Подобное построение экономической системы привело к ее малоподвижности и невосприимчивости к изменениям и достижениям научно-технического прогресса.



Рис. 1. Типология современных моделей экономических систем в зависимости от экономической роли государства

Существование рыночных и административно-командных экономик в чистом виде затрудняется реальными условиями функционирования. Поэтому при классификации национальных экономических систем выделяют так называемые смешанные экономики, которые в той или иной мере объединяют принципы и закономерности существования идеальных моделей. По сути, любой вариант современных национальных экономических систем является смешанным и основывается на рыночной составляющей. Поэтому в зависимости от преобладания тех или иных принципов экономического регулирования, чисто рыночная экономика приобрела форму либерально-рыночной экономической системы, а административно-командная экономика – форму планово-рыночной экономической системы.

Особенности построения национальных экономических систем, «полярных» по степени влияния государства на их развитие, в экономической литературе были сформулированы в форме так называемого «вашингтонского консенсуса», который по своей сути отразил господствующие идеи либерально-рыночной экономики, и «пекинского консенсуса», отразившего представления о ключевых признаках современной планово-рыночной экономики. (табл. 1).

Идеи «вашингтонского консенсуса» были выражены экономистом Дж. Уильямсоном в 1989 году как набор рекомендаций странам Латинской Америки по выходу из охватившего их долгового кризиса и реформированию экономики. Впоследствии эти рекомендации получили широкое распространение и приобрели форму господствующих представлений о том, как необходимо проводить экономическую политику в современном государстве.

«Вашингтонский консенсус» подразумевал использование 10 основных инструментов реализации экономической политики, которые опираются на рыночные механизмы, дерегуляцию и минимизацию государственного влияния на экономическую систему. Он стал своеобразным выражением либерально-рыночных идей не только США, как государства, занимающего лидирующее положение на мировой арене, но и крупнейших международных организаций, до сих пор оказывающих огромное влияние на развитие отдельных стран и мировой финансово-экономической системы в целом. Речь идет, в первую очередь, о Международном валютном фонде, а также институтах группы Мирового Банка.

Таблица 1

Основные принципы макроэкономической политики, лежащие в основе идей
вашингтонского и пекинского консенсусов [4, 6]

«Вашингтонский консенсус»	«Пекинский консенсус»
1. Жесткое регулирование бюджетного дефицита и поддержание фискальной дисциплины.	1. Использование инноваций с учетом национальной специфики страны для уменьшения потерь, сопутствующих реформированию экономики.
2. Переориентация государственных расходов с предоставления неизбирательных субсидий на финансирование образования, здравоохранения и развития инфраструктуры.	2. Формирование модели национальной экономики, которая нацелена на справедливое распределение доходов и устойчивость развития.
3. Создание налоговой системы, объединяющей широкую налоговую базу с умеренными предельными налоговыми ставками.	3. Асимметричность развития, не предполагающая прямого противостояния другим странам.
4. Либерализация финансового рынка, установление положительных, но умеренных реальных процентных ставок.	
5. Обеспечение конкурентного курса национальной валюты.	
6. Либерализация внешней торговли.	
7. Ослабление барьеров для притока прямых иностранных инвестиций.	
8. Стимулирование приватизационных процессов.	
9. Дерегуляция экономической деятельности.	
10. Защита прав собственности.	

«Вашингтонский консенсус», помимо такого признанного принципа функционирования либеральных рыночных экономик, как минимальное вмешательство государства, четко определял ряд особенностей этих систем с точки зрения их участия в международных экономических отношениях. Так, одной из ключевых идей являлось открытие внутренних рынков путем либерализации внешней торговли, устранения преград для иностранных инвестиций и обеспечения конкурентного валютного курса.

В 2004 году в качестве альтернативы «вашингтонскому консенсусу» английский аналитик и политический эксперт Дж. К. Рамо предложил термин «пекинский

консенсус». Предпосылкой появления данного понятия стало динамичное развитие и успешное реформирование экономики Китайской Народной Республики, которое осуществлялось на основе принципов, значительно отличающихся от идей, пропагандируемых «вашингтонским консенсусом».

В то время как реализация принципов «вашингтонского консенсуса» была направлена на простое наращивание темпов экономического роста, «пекинский консенсус» подразумевал, что нацеленность развития страны исключительно на экономический рост и количественное увеличение макроэкономических показателей утратила свою актуальность. В условиях развития активных глобализационных процессов в финансово-экономической сфере, распространения идей либерализации и дерегуляции экономической деятельности возникает реальная угроза стабильности экономических систем, их устойчивости к потрясениям и шокам и, как следствие, способности обеспечить благосостояние общества. В связи с этим на первый план выходит уже не стремление к увеличению темпов роста ВВП, как индикатора успешного функционирования экономической системы, а повышение качества национального развития, которое в конечном итоге определяет «цену» динамичного экономического роста.

В подтверждение этому практическая реализация мер, предусмотренных «вашингтонским консенсусом», в конечном итоге, привела к еще большему усилению неравенства в развитии стран и, как следствие, - к возникновению финансово-экономического кризиса, который быстро охватил все страны мира, несмотря на уровень их развития. В этом контексте начала происходить трансформация представлений о роли государства в координации экономики. Это обусловлено тем, что именно институт государства может стать гарантом стабильного и устойчивого роста, а также сгладить неравенство стран в конкурентной борьбе на мировых рынках.

Примером того, что активная позиция государства и взвешенное государственное регулирование может стать залогом успешного вовлечения страны с систему мирохозяйственных связей, является так называемая модель китайской глобализации. В частности, известный китаевед, доктор исторических наук, профессор Я. М. Бергер выделил три отличительные особенности вовлечения Китая в глобализационные процессы.

Как и многие исследователи, занимающиеся изучением «китайского экономического чуда», он подчеркивает постепенный, последовательный характер трансформации национальной экономики Китая. Правительство, определив курс на повышение открытости китайской экономики, отказалось от резкого перехода к рыночным отношениям и либерализации внешних связей. Напротив, оно применило на практике концепцию *градуализма*, то есть политику медленных, последовательных реформ, в которых главная роль по формированию рынка отводилась государству.

Так, ученый отмечает, что на начальном этапе проведения реформ были открыты только некоторые отрасли для проникновения иностранного капитала. В это время разрешалось создание совместных предприятий с иностранными инвесторами. И только после вступления Китайской Народной Республики в ВТО все отрасли ее экономики были открыты для иностранных инвестиций, а создание полностью иностранных предприятий на территории данной страны стало не воспрещенной законодательством практикой.

Не менее важной, по мнению Я.М. Бергера, особенностью китайской глобализации является также приоритет внутренних преобразований в реформировании экономики. Либерализация и открытие той или иной сферы отношений или сегмента экономики не происходит до тех пор, пока внутри страны не будут имплементированы экономические реформы, которые дадут определенные результаты и создадут

своеобразный запас прочности для экономики страны в конкурентной борьбе на мировых рынках.

Третьей особенностью вовлечения Китая в процессы глобализации по Бергеру является то, что правительство нацелено на смягчение недостатков и извлечение максимально возможной выгоды из политики открытости и глобализационных процессов. Это позволяет данному государству защищать свои суверенные права на международной арене. [1, С. 91]

Помимо рассмотренных выше, противоположных по содержанию и способу регулирования, типов экономических систем, как уже было отмечено, существуют промежуточные, смешанные модели. Разновидностью таких систем являются так называемые скоординированные рыночные экономики. Данный термин был введен в широкое обращение экономистами Д. Соскисом и П.А. Холлом в их работе, посвященной анализу разновидностей существующих моделей капиталистических рыночных экономик.

Согласно идеям данных ученых, функционирование скоординированных рыночных экономик в большей степени зависит от нерыночных отношений и форм координации. В таких экономиках преобладают реляционные и неформальные контракты, расширенный обмен конфиденциальной информацией, более развитая система взаимного сотрудничества. Равновесное состояние экономической системы определяется не спросом и предложением, а стратегическими взаимодействиями между компаниями и другими экономическими субъектами, а также активным участием государственных институтов в обеспечении условий, необходимых для эффективного функционирования рыночного механизма. К числу скоординированных рыночных экономик Соскис и Холл отнесли, в первую очередь, Японию и скандинавские страны.[5, С. 25]

При этом данные ученые отмечают, что увеличение потоков торговли и объемов трансграничного перемещения факторов производства не стерли институциональные различия между странами, а в определенном смысле только углубили их. Рост объемов международной экономической деятельности не вызвал ожидаемого сближения национальных экономик в особенностях их построения и механизмах осуществления координации. Благодаря своим сравнительным преимуществам страны часто достигают значительных экономических результатов, но не становятся все более похожими. И весомую роль в этом должно играть участие государства в экономических процессах, применение специфических, характерных для конкретной страны приемов государственного регулирования экономики, которые бы в наибольшей степени соответствовали ее специфике и особенностям. То есть даже в условиях глобализации еще слишком рано говорить о формировании единой модели развития экономических систем.

Понимание того, что функционирование национальных экономических систем в условиях открытости экономик и формирования единого глобального пространства на основе единого подхода к реализации экономической политики с применением принципа либерализма и опоры исключительно на рыночные механизмы может привести к необратимым последствиям, укрепилось с развитием мирового финансового и экономического кризиса. Масштаб, охват и продолжительность кризисных явлений в очередной раз продемонстрировали, что «фиаско рынка» в экономической системе отдельной страны могут иметь глобальные последствия.

Именно такую идею в апреле 2011 года выразил директор-распорядитель Международного Валютного Фонда Доминик Стросс-Кан в своем выступлении перед студентами Университета Джорджа Вашингтона. Он ясно сформулировал положение о том, что мировая экономическая система нуждается в «новой форме глобализации,

более справедливой форме глобализации, глобализации с более человеческим лицом». [3, С. 5]

Создание условий для развития такой формы глобализации возможно только при усилении роли государства, отказа от тотальной дерегуляции крайне либеральной экономической политики. При этом, по мнению экономиста, необходимо обратиться к таким инструментам регулирования социально-экономической жизни, как налогово-бюджетная политика и активное распределение доходов с целью достижения социальной справедливости и социальной интеграции.

Особое значение в условиях глобализации приобретает также ограничение государством негативных последствий от свободы трансграничного перемещения капитала. Это обусловлено тем, что именно нерегулируемое международное движение капитала, особенно спекулятивной его составляющей, создает угрозу для стабильности всей мировой экономической системы. Поэтому крайне важно обеспечить государственное страхование обязательств финансовых посредников внутри страны, предусмотреть введение налога на финансовые операции, а также установить резервные требования в отношении краткосрочных поступлений капитала. Это позволит предотвратить спекулятивное давление финансового капитала на национальную экономику.

Кроме того, в качестве важных элементов системы государственного контроля над трансграничным движением капитала, некоторые исследователи отмечают следующее:

- отраслевое регулирование размещения прямых иностранных инвестиций, которое может предотвратить усиление влияния иностранного капитала на стратегически значимые направления развития национальной экономики;
- установление запретов и ограничений на определённые виды деятельности или выпуск конкретной продукции;
- ограничение доли иностранного капитала в предприятиях с участием иностранных инвестиций или предоставление возможности иностранным предприятиям проникать на внутренний рынок только при условии последующего экспорта произведённой продукции;
- установление специальных ограничений на инвестиционную деятельность иностранных фирм;
- предъявление требований по созданию предприятий с участием национального капитала с соблюдением условий занятости и обучения местной рабочей силы. [2, С.30-31]

Следовательно, только национальные государственные институты могут создать механизм, обеспечивающий противостояние негативным тенденциям глобализации. Для этого необходимо выстроить принципиально новую систему отношений с участниками международного разделения труда, которая на национальном уровне будет основываться на следующих предпосылках:

- поддержка национального производителя в конкурентной борьбе на международных рынках;
- обеспечение социальной защищённости населения;
- обеспечение высококачественного образования, в частности, посредством предоставления специальных кредитов на образование, поскольку рынок не способен обеспечить инвестирование в человеческий капитал.

Решение большинства этих проблем рыночный механизм в настоящее время обеспечить не может. Сужение государственного регулирования экономики на национальном уровне оборачивается усилением регулирования на уровне мирового хозяйства в интересах крупного капитала. Однако это может привести к потере

устойчивости развития страны, и, в конечном счете, - подорвать основы самой мировой экономики.

Выводы. Таким образом, при разумном подходе к реализации экономической политики, участие в системе современных международных экономических отношений и глобализация в целом может быть выгодна для всех стран, не зависимо от уровня развития и реализуемой модели экономических отношений. Каждое государство в лице своего правительства несет ответственность за состояние национальной экономики и, в конечном итоге, всего мирохозяйственного комплекса. Именно поэтому нельзя недооценивать роль государства, как того участника национальных и международных экономических отношений, который может предотвратить наступление нежелательных, а иногда просто катастрофических последствий неконтролируемого действия рыночных механизмов.

Как показывает практика, в настоящее время функционирование крупнейших международных организаций, как наднациональных органов координации экономических отношений между странами, не создает условия для регулируемости данных процессов. Именно поэтому обеспечение взаимовыгодных отношений должно основываться на защите национальных интересов и обеспечении эффективной работы самих национальных экономик. Государство должно предотвращать неблагоприятные внешние воздействия, защищать внутренний рынок, а также стимулировать отечественных производителей к вовлечению в систему мирохозяйственных связей на выгодных для них условиях. Без этого нельзя добиться реального равноправия в мире глобальной конкуренции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бергер Я.М. Китайская модель глобализации / Я.М. Бергер // Журнал «Век глобализации». – 2009. - № 1. – С. 91-97
2. Родина Г.А. Фиаско рынка vs. фиаско государства: кто кого? / Г.А. Родина // Журнал «Теоретическая экономика». – 2011. - №3. – С. 26-32
3. Стросс-Кан Д., Глобальные задачи – глобальные решения [Электронный ресурс] / Д. Стросс-Кан. – International Monetary Fund, 2011. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/np/speeches/2011/040411r.pdf>
4. Ramo J.C. Beijing Consensus [Электронный ресурс] / J.C. Ramo. – TheForeignPolicyCentre, 2004. – Режим доступа: fpc.org.uk/fsblob/244.pdf
5. Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage [Электронный ресурс] / Peter A. Hall, David Soskice. – 2001. – Oxford University Press Inc., New York. – 557 p. – Режим доступа: <http://digamo.free.fr/hallsosk.pdf>
6. Williamson J. What Washington Means by Policy Reform [Электронный ресурс]: Chapter 2 from Latin American Adjustment: How Much Has Happened? / J. Williamson. – Peterson Institute for International Economics, 1990. – Режим доступа: <http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?researchid=486>

Поступила в редакцию 01.04.2016 г.

**THE NATIONAL ECONOMIC SYSTEM IN THE CONTEXT OF
GLOBALIZATION: REASSESSING THE ROLE OF THE STATE**

V. Kravchenko

The article made an analysis of the role of the state in different national economic systems, examined the basic principles of functioning of modern national models of economic systems and practical recommendations on optimization of state regulation given modern features of development of the world economy.

Key words: state, national economic system, international economic relations, globalization.

Кравченко Виктория Александровна

кандидат экономических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

krava7319@yandex.ru

+38-050-156-51-55

Kravchenko Victoria

Candidate of economic sciences, Associate professor

SEI HPE «Donetsk National University», city Donetsk

УДК 338.488.2:640.4

ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА СТРОИТЕЛЬСТВА И РЕКОНСТРУКЦИИ ГОСТИНИЦ

© 2016. *О. Л. Некрасова*

В статье разработана инновационная модель осуществления проекта строительства и реконструкции гостиниц - потенциальных участников гостиничной цепи, предусматривающая внедрение известных в мировой практике гостиничного хозяйства франчайзинговых моделей создания гостиничных цепей.

Ключевые слова: инновационная модель, гостиничная цепь, нелинейная сетевая модель стратегического управления строительством гостиницы.

Постановка проблемы. Современная гостиница должна обеспечивать клиентам комфортные условия проживания, а также предоставлять им целый ряд дополнительных услуг, которые придадут гостиничному продукту дополнительную привлекательность и помогают отличить его от продукта конкурирующей компании. Высокое качество обслуживания клиентов предусматривает значительные затраты, связанные с размещением и внутренним оформлением гостиницы, подготовкой квалифицированных кадров и т.д. В решении данной проблемы значительную роль играют франчайзинговые модели создания гостиничных цепей, что особенно актуально в условиях развития гостиничного хозяйства в посткризисный период.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы развития и внедрения гостиничных цепей, как организационной формы функционирования предприятий гостиничного хозяйства освящены в работах отечественных и зарубежных ученых: Т. Марущак, Г. Мунина, М.Г. Бойко, Т.И. Ткаченко, Ю.Ф. Волкова, Р.Дж. Х. Адлера и др. В то же время проблемам выбора объекта гостиничной цепи и осуществления в дальнейшем строительства и реконструкции гостиниц, потенциальных участников гостиничной цепи в условиях неопределенности и риска уделено недостаточно внимания.

Целью научной статьи является разработка инновационной модели осуществления проекта строительства и реконструкции гостиниц - потенциальных участников гостиничной цепи, предусматривающей внедрение известных в мировой практике гостиничного хозяйства франчайзинговых моделей создания гостиничных цепей.

Основное содержание. Инновационная модель осуществления проекта строительства и реконструкции гостиниц - потенциальных участников гостиничной цепи предусматривает внедрение известных в мировой практике гостиничного хозяйства франчайзинговых моделей, путем создание гостиничных цепей. Гостиничные цепи способствуют повышению гостиничного обслуживания туристов, за счет создания высоких стандартов качества обслуживания. На сегодняшний день в Украине законодательно не закреплены отношения гостиничного хозяйства в интегрированных цепях, как во всем мире. При этом возможно объединение независимых гостиниц в консорциумы, что позволит повысить быстроту и качество обслуживания посетителей предприятий гостиничного хозяйства, а также позволит привлечь дополнительные инвестиции в данную сферу.

Алгоритм выбора и функционирования объекта гостиничной цепи в условиях неопределенности и риска включает в себя несколько этапов.

1 этап. *Выбор гостиничной цепи.* Предположим, что руководство гостиничной цепи решает вопрос о выборе нового объекта. Имеется четыре типа гостиниц: A_1 – пятизвездочные, A_2 – четырехзвездочные, A_3 – трехзвездочные и A_4 – двухзвездочные. Последствия, связанные с выбором и дальнейшей эксплуатацией гостиницы каждого из этих типов, зависят от ряда факторов (месторасположения гостиницы, экономической ситуации в стране, климатических условий региона, наиболее значимых внутренних факторов влияния и т.д.).

На основе экспертной оценки, проведенной во втором разделе диссертационной работы, были выявлены факторы, имеющие наибольшее влияние на стратегическое управление предприятием гостиничного хозяйства. Поэтому, следует выделить четыре варианта сочетаний данных факторов – они выступают в качестве состояний рыночной среды и обозначены будут через B_1 – месторасположения гостиницы, B_2 – экономические факторы влияния (инфляция, изменения процентных ставок, изменения валютного курса и др.), B_3 – климатических условий региона, B_4 – внутренние факторы влияния (менеджмента гостиницы; качество гостиничных услуг; состояние маркетинговой политики; управление доходами гостиницы; формирования спроса сбыта гостиничных услуг и др.).

Максимальное влияние одного из факторов будет 10 баллов, а минимальное 0 баллов. Особенностью гостиничного хозяйства Украины является выгодное месторасположение, деловой туризм, привлекательный климат, при этом следует нестабильная экономическая и политическая обстановка в стране, а также невысокий уровень жизни населения.

Экономическая эффективность работы гостиницы определяется в данном случае как процент прироста дохода в течение одного года эксплуатации гостиницы в сопоставлении с затратами, что зависит как от типа гостиницы, так и от состояния среды и определяется в табл. 1.

Таблица 1

Матрица выбора объекта гостиничной цепи

A_i	B_i	B_1	B_2	B_3	B_4	$L(A_i)$	$H_{1/2}(A_i)$	\max_i
A_1		7	5	1	10	23/4	11/2	7
A_2		5	2	8	4	19/4	10/2	8
A_3		1	3	4	9	20/4	13/2	7
A_4		8	5	1	10	24/4	11/2	7
B^j		8	5	8	10	-	-	-

Проанализируем, какой объект будет оптимальным при включении его в гостиничную цепь на основании указанных выше критериев.

1. Критерий Лапласа $L(A_i)$. Находим оценки альтернатив A_1, \dots, A_4 согласно критерию Лапласа:

$$L(A_1) = \frac{1}{4}(7 + 5 + 1 + 10) = \frac{23}{4} \quad L(A_2) = \frac{1}{4}(5 + 2 + 8 + 4) = \frac{19}{4}$$

$$L(A_3) = \frac{1}{4}(1 + 3 + 4 + 12) = \frac{20}{4} \quad L(A_4) = \frac{1}{4}(8 + 5 + 1 + 10) = \frac{24}{4}$$

Согласно критерию Лапласа, оптимальной будет альтернатива A_4 – двухзвездочная гостиница.

2. Критерий Гурвица $H_{1/2}(A_i)$. В качестве показателя пессимизма примем $\alpha = 1/2$. Тогда оценка альтернатив A_1, \dots, A_4 , согласно критерию Гурвица составляет:

$$H_{1/2}(A_1) = \frac{1}{2} \times 1 + \frac{1}{2} \times 10 = \frac{11}{2} \quad H_{1/2}(A_2) = \frac{1}{2} \times 2 + \frac{1}{2} \times 8 = \frac{10}{2}$$

$$H_{1/2}(A_3) = \frac{1}{2} \times 1 + \frac{1}{2} \times 12 = \frac{13}{2} \quad H_{1/2}(A_4) = \frac{1}{2} \times 1 + \frac{1}{2} \times 10 = \frac{11}{2}$$

Оптимальной будет альтернатива A_3 – выбор трехзвездочной гостиницы.

Проанализируем, как изменяется оптимальное решение при изменении величины показателя пессимизма α , если $0 < \alpha < 1$. Выполняется условие $H_\alpha(A_1) = H_\alpha(A_4) \leq H_\alpha(A_3)$, поэтому A_1 и A_4 отбрасываются, а альтернативы A_2 и A_3 являются конкурирующими. Условие $H_\alpha(A_2) \leq H_\alpha(A_3)$ сводится к неравенству: $2\alpha + 8(1 - \alpha) \leq \alpha + 10(1 - \alpha)$, решение которого $\alpha \leq 4/5$. Таким образом, при $\alpha \leq 4/5$ оптимальной по критерию Гурвица будет альтернатива A_3 , а при $\alpha \geq 4/5$ оптимальной является альтернатива A_2 . В частности, при $\alpha = 1$ оптимальной будет максимальная альтернатива A_2 .

3. Критерий Сэвиджа. Для применения критерия Сэвиджа необходимо преобразовать матрицу исходных показателей в матрицу рисков. Для этого добавим к первоначальной матрице выигрышей строку столбцовых максимумов β^j , затем составляем матрицу, объекты которой определяются по формуле: $r_i^j = \beta^j - a_i^j$.

Для того, чтобы применить данный критерий, добавим к матрице столбец строчных максимумов. Каждый элемент этого столбца указывает наибольший риск при выборе соответствующей альтернативы. Из таблицы 1 видно, что оптимальными по критерию Сэвиджа являются альтернативы A_1, A_3, A_4 : они минимизируют максимальный риск, связанный с незнанием истинного состояния среды.

Часто при получении противоречивых вариантов по различным из перечисленных критериев, предпочтение отдают тем из них, которые более соответствуют стратегическим целям предприятия с учетом эмпирических вероятностей анализируемых состояний внешней среды.

Так, для Украины и для Донецкой области в частности вероятность нестабильной экономической ситуации в стране (как следствие - снижение притока иностранных туристов) существенно выше, чем других факторов. При этом, снижение риска от влияния данного фактора возможно за счет проведения определенных организационно-технических мероприятий.

Таким образом, с учетом особенностей функционирования в рыночных условиях, оптимально сформированные гостиничные цепи за счет объединения ресурсов, являются более конкурентоспособными и финансово устойчивыми по сравнению с одиночными гостиницами. При этом, в условиях украинской экономики требуется разработка законодательных актов, регламентирующих особенности формирования гостиничных цепей, их функционирования и дальнейшего развития.

2 этап. *Нелинейная сетевая модель стратегического управления строительством гостиницы.* Разработка модели стратегического управления строительством гостиницы является сложной и многоплановой задачей, решить которую возможно при помощи нелинейной сетевой модели. В отличие от задач линейной оптимизации, для решения задач нелинейного программирования общего метода решения нет [4, стр. 326-327].

В таких задачах область допустимых решений может быть невыпуклой и состоять из нескольких частей. Нелинейная целевая функция может иметь несколько локальных экстремумов, среди которых нужно найти глобальный.

Привлекая большие объемы затрат для сокращения сроков строительства гостиницы или её реконструкции, нельзя гарантировать, что выделенных средств будет достаточно. Поэтому, предложено ввести коэффициент непредвиденных затрат на

единицу сокращения времени $l_{(i,j)}$, где $l_{(i,j)} \geq 0$. В этом случае, обычная целевая функция (1) становится не линейной, а, квадратичной (2):

$$F = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n K_{(i,j)} \cdot y_{(i,j)} \rightarrow \min \quad (1)$$

$$F = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n K_{(i,j)} \left(1 + l_{(i,j)} \cdot y_{(i,j)}\right) y_{(i,j)} \rightarrow \min \quad (2)$$

Таким образом, модель стратегического управления строительством гостиницы имеет следующий вид:

$$F = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \left[K_{(i,j)} \cdot y_{(i,j)} + K_{(i,j)} \cdot l_{(i,j)} \cdot \left(y_{(i,j)}\right)^2 \right] \rightarrow \min, \quad (3)$$

где $K_{(i,j)}$ – удельные затраты на сокращение продолжительности работы (i,j) на единицу времени; $y_{(i,j)}$ – время сокращения работы (i,j) ; $l_{(i,j)}$ – коэффициент неподвижных затрат на единицу сокращения времени.

При использовании данной модели, необходимо учитывать ряд ограничений и условий, а именно:

$$\begin{cases} x_i - x_j - y_{(i,j)} \leq -\tau_{(i,j)} \\ y_{(i,j)} \leq M_{(i,j)} \\ x_n \leq T_0 \end{cases} \quad (4)$$

$$x_i \geq 0, \quad y_{(i,j)} \geq 0, \quad (i,j) \in P. \quad (5)$$

Использование предложенной модели, предполагает определенный алгоритм решения, состоящий из нескольких этапов (рис. 1).

На первом этапе определяются оптимальные значения $\{x_j^{opt}, y_{(i,j)}^{opt}\}$, для этого используются математические методы расчета функции Лагранжа, а также симплекс-метод или метод искусственного базиса для нахождения координат седловой точки функции Лагранжа. С их помощью будет вычислено значение целевой функции F^{opt} , т.е. будет найдена минимальная сумма издержек, необходимая для сокращения сроков строительства гостиницы до уровня T_0 .

На втором этапе составляется подробный календарный план с указанием объёмов финансирования всех работ и проекта в целом.

Апробация предложенной модели проведена в предприятии гостиничного хозяйства ООО «Отель-Централь», нуждающегося в реконструкции и модернизации. Реконструкция и модернизация предполагает строительство двух этажей гостиницы общей площадью 300 кв.м., прилегающих к имеющемуся девятиэтажному зданию, дополнительное благоустройство прилегающей территории, переподготовку персонала и т.д. Проект предполагает выполнение сорока шести наименований последовательных работ.



Рис. 1. Алгоритм решения модели сетевого планирования в стратегическом управлении предприятием гостиничного хозяйства

Так, выполнение всех работ при нормальных сроках требует 339 дней с общей стоимостью выполнения 862,7 тыс. грн. Необходимо, не увеличивая общую стоимость максимально сократить время выполнения. Для этого применяя метод критического пути и реализовав его в программной математической системе «WinQSB», программным модуле «PERT/CPM». Получим, сокращение времени реализации проекта с 339 дней до 222. Т.е. объект будет сдан в эксплуатацию на 117 дней раньше при тех же затратах в 862,7 тыс. грн. на выполнение всех работ. Доход за одни сутки от сдаваемых номеров составит 8,4 тыс. грн. Даже при не полной загруженности гостиницы доход в среднем будет на уровне 7 тыс. грн. в сутки. Умножив эту сумму на 117, получим предполагаемый экономический эффект - 819 тыс. грн.

Для составления модели (3)-(5) рассчитаем следующие показатели: величину максимально возможного сокращения продолжительности работы (i, j) за счёт дополнительных ресурсов $M_{(i,j)} = \tau_{(i,j)} - \tau_{(i,j)}^m$ и удельные затраты на сокращение продолжительности работы (i, j) на единицу времени $K_{(i,j)} = \frac{C_{(i,j)}^m - C_{(i,j)}}{M_{(i,j)}}$. При

этом, следует использовать только те работы, которые можно сократить.

Согласно оценке специалистов ООО «Отель «Централь» усреднённый коэффициент непредвиденных затрат на единицу сокращения времени для всех работ составляет $l_{(i,j)} = 0,1$, т.е. 10%.

Следовательно, целевая функция (3) имеет вид:

Представим решение задачи квадратического программирования, где требуется определить оптимальные значения 75 неизвестных, т.е. начало, конец и время сокращения каждой из 25 работ, в виде алгоритма последовательного решения:

1. Составим функцию Лагранжа:

$$L = 1 \cdot y_A + 0,1 \cdot (y_A)^2 + 1 \cdot y_B + 0,1 \cdot (y_B)^2 + 5 \cdot y_C + 0,5 \cdot (y_C)^2 + \dots + \\ + 0,5 \cdot y_{AP} + 0,05 \cdot (y_{AP})^2 + 1 \cdot y_{AQ} + 0,1 \cdot (y_{AQ})^2 + \\ + \lambda_{A,1}(x_A^e + y_A - x_A^b - 7) + \lambda_{A,2}(3 - y_A) + \lambda_{B,1}(x_B^e + y_B - x_B^b - 5) + \lambda_{B,2}(2 - y_B) + \dots + \\ + \lambda_{AP,1}(x_{AP}^e + y_{AP} - x_{AP}^b - 10) + \lambda_{AP,2}(3 - y_{AP}) + \\ + \lambda_{AQ,1}(x_{AQ}^e + y_{AQ} - x_{AQ}^b - 11) + \lambda_{AQ,2}(3 - y_{AQ}) + \lambda_{AQ,3}(154 - x_{AQ}^e).$$

2. Для записи необходимых и достаточных условий существования седловой точки функции Лагранжа применим локальные условия Куна-Такера. Эти условия содержат частные производные функции L по всем 75 неизвестным переменным. Сюда следует добавить частное дифференцирование этой функции по вспомогательным множителям Лагранжа $\lambda_{A,1}, \lambda_{A,2}, \lambda_{B,1}, \lambda_{B,2}, \dots, \lambda_{AP,1}, \lambda_{AP,2}, \lambda_{AQ,1}, \lambda_{AQ,2}, \lambda_{AQ,3}$, количество которых 51.

Для работы А получим:

$$\frac{\partial L}{\partial x_A^b} = -\lambda_{A,1}; \quad \frac{\partial L}{\partial x_A^e} = \lambda_{A,1}; \quad \frac{\partial L}{\partial y_A} = 1 + 0,2y_A + \lambda_{A,1} - \lambda_{A,2}; \\ \frac{\partial L}{\partial \lambda_{A,1}} = x_A^e + y_A - x_A^b - 7; \quad \frac{\partial L}{\partial \lambda_{A,2}} = 3 - y_A.$$

Аналогичные действия совершаются для оставшихся 24 работ, заканчивая работой AQ:

$$\frac{\partial L}{\partial x_{AQ}^b} = -\lambda_{AQ,1}; \quad \frac{\partial L}{\partial x_{AQ}^e} = \lambda_{AQ,1} - \lambda_{AQ,3}; \quad \frac{\partial L}{\partial y_{AQ}} = 1 + 0,2y_{AQ} + \lambda_{AQ,1} - \lambda_{AQ,2}; \\ \frac{\partial L}{\partial \lambda_{AQ,1}} = x_{AQ}^e + y_{AQ} - x_{AQ}^b - 11; \quad \frac{\partial L}{\partial \lambda_{AQ,2}} = 3 - y_{AQ}; \quad \frac{\partial L}{\partial \lambda_{AQ,3}} = 154 - x_{AQ}^e.$$

3. На данном этапе преобразуем неравенства системы локальных условий Куна-Такера в равенства, вычитая или прибавляя дополнительные неотрицательные неизвестные.

4. Находим координаты седловой точки, применяя метод искусственного базиса и математические методы приближённых вычислений:

до 154 дней (на 68 дней раньше). Поэтому предполагаемый экономический эффект: $68 \cdot 7 - 65,9 = 410,1$ (тыс.грн.)

Выводы. Таким образом, внедрение на практике разработанной инновационной модели осуществления проекта строительства и реконструкции гостиниц - потенциальных участников гостиничной цепи и дальнейшего стратегического управления строительством гостиницы в современных условиях помогут повысить эффективность работы гостиниц по качеству предоставляемых гостиничных услуг и уровню доходности гостиниц-участниц гостиничной цепи.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1.Афанасьев М.Ю. Исследование операций в экономике: модели, задачи, решения [Текст]: Учеб. пособие / М.Ю. Афанасьев, Б.П. Суворов. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 444 с. - ISBN 5-16-001580-9.
- 2.Роглев Х. Й. Основы готельного менеджменту [Текст]: Навч. посіб. / Х. Й. Роглев. – К.: Кондор, 2005. – 408с. - ISBN 966-8251-74-1.
- 3.Шматько Л.П. Туризм и гостиничное хозяйство [Текст]: Учебное пособие./ Л.П. Шматько.- 3-е издание, исправ. и дополн. - М.: ИКЦ «МарТ», 2007. – 352с. - ISBN 5-241-00535-8.
- 4.Костевич Л.С. Математическое программирование: информационные технологии оптимальных решений [Текст]: Учебное пособие / Л.С. Костевич. – Мн.: Новое знание, 2003. – 424 с. - ISBN 985-6516-83-8.

Поступила в редакцию 14.03.2016 г.

THE INNOVATIVE MODEL OF THE CONSTRUCTION AND RENOVATION OF HOTELS

O. Nekrasova

The article suggests the innovative model of the project construction and renovation of hotels - potential participants of the hotel chain, which will introduce world-known hotel management models for the establishment of franchise hotel chains.

Keywords: innovation model, hotel chains, nonlinear network model of the strategic management of the hotel construction.

Некрасова Ольга Леонидовна

кандидат экономических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

olga_nekrasova@ukr.net

+38-050-292-05-99

Nekrasova Olga

candidate of economics, PhD, Associate professor

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 332.8

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВАНИЯ РЕСУРСОВ В СФЕРЕ ЖКХ ПУТЕМ ПРОВЕДЕНИЯ КЛАСТЕРИЗАЦИИ МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ

© 2016. Ю. А. Оленичева

В статье рассмотрены научные основы жилищно-коммунального хозяйства. Проведен анализ проблем ресурсосбережения в отрасли, а именно проблем неэффективного использования ресурсов в тепло- и водоснабжении. Разработаны предложения по разбиению группы жилых многоквартирных домов на кластеры по потреблению воды и тепла методом k-средних с предыдущим иерархическим анализом, что позволит выделить дома, которые в первую очередь нуждаются в ремонте или замене сетей водо- и теплоснабжения, сделает возможным повышение эффективности использования ограниченных средств.

Ключевые слова: ЖКХ, ресурсосбережение, эффективность, кластер, кластеризация.

Постановка проблемы. Коммунальное хозяйство Украины характеризуется низким качеством услуг, устаревшими технологиями, высоким износом основных фондов (что превышает 60%) и низкой энергоэффективностью. По данным Института стратегических исследований, энергоёмкость услуг в 2, 5-3 раза превышает показатели европейских стран. В современных условиях в Украине очень важным является повышение энергоэффективности домов, реализация энергосберегающих мероприятий на предприятиях области.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию проблем жилищно-коммунального хозяйства и путей их решения с помощью реформирования посвящены работы многих ученых, в том числе В.Н. Амитана [1], С.В. Богачева [2], А.Л. Помехи [3], Н.Н. Потаповой [1], В.В. Рыбака [4], Г.М. Семчука [5], В.И. Чиж [6]. В этих работах предлагаются такие мероприятия по организации эффективного управления в сфере производства и предоставления жилищно-коммунальных услуг: более четкое размежевание полномочий органов местного самоуправления и региональных госадминистраций в сфере жилищно-коммунального хозяйства; установление экономически и социально оправданных тарифов на услуги; передача коммунальных предприятий в концессию.

Цель данной работы - разработка теоретических, методологических положений и практических рекомендаций относительно кластеризации многоквартирных домов с целью эффективного распределения средств местных бюджетов.

Основное содержание. Результаты внедрения энергосберегающих технологий в системах теплоснабжения стран Западной Европы, в частности, в Дании, убедительно доказывают, что значительный резерв в экономии ресурсов заложен на уровне конечного пользователя, то есть непосредственно в квартирах и служебных помещениях [8, с. 35].

Преобладающая часть домов в Украине (приблизительно 60%) имеют крайне низкие показатели энергоэффективности. К ним принадлежат прежде всего панельные дома и «хрущевки» [7].

Опыт, накопленный в странах Балтии в сфере реформирования ЖКХ, свидетельствует о возможностях снижения энергопотребления, а следовательно, для жителей и расходов на оплату энергии всех видов, как минимум, на четверть первичной величины при принятии мер относительно улучшения теплоизоляции домов [9].

Исследование отечественных и зарубежных ученых и энергоаудиторов показывают, что с помощью термомодернизации домов можно вдвое сократить потребление тепла. Для этого необходима замена окон, дверей, установка регуляторов на батареи и счетчиков, а также экономное отношение к потреблению ресурсов. При сокращении потерь при транспортировке и распределении воды и тепла, меньшем использовании газа и электроэнергии при производстве данных ресурсов повышение тарифов не было бы таким «болезненным» для населения и предприятий области. В странах Восточной Европы повышение тарифов на газ в два или даже в три раза несущественно повлияло на счета за услуги ЖКХ. Это произошло в результате установления счетчиков населением, из-за чего жители стали бережливо потреблять ресурсы, а также за счет повышения энергоэффективности домов [7].

В данное время много жилых домов нуждаются в ремонте или замене внутридомовых сетей тепло- и водоснабжения. Однако вследствие высокого износа жилищного фонда средств на него не хватает.

В условиях ограниченных ресурсов проведению ремонтных работ должны предшествовать комплексное исследование по целью определения фактических расходов ресурсов, выявление конкретных причин их перерасходов и разработки оптимальных планов снижения потерь ресурсов в домах. Однако такое исследование само по себе также является затратным мероприятием. Расходы на него окупаются лишь после некоторого времени. Учитывая тот факт, что в Украине большая часть горожан проживает в многоквартирных домах коммунальной формы собственности, обследование должно проводиться за счет средств местных бюджетов [10; 11].

Финансовую ответственность за низкую эффективность использования ресурсов в ЖКХ должны разделить население и государство. Государство и органы местного самоуправления должны отвечать за эффективность систем тепло- и водоснабжения вплоть до жилого дома, а население – за эффективность использования ресурсов в жилых домах. Это будет стимулировать его самоорганизации и привлечению на конкурсной основе структур для эксплуатации инженерных систем домов.

Для более эффективного расхода ресурсов необходимо выделить дома, которые в первую очередь нуждаются в комплексном обследовании вследствие повышенных расходов ресурсов, для выявления причин таких расходов и, возможно, проведения ремонта или замены сетей. При этом средства, предназначенные для ремонта, будут тратиться более эффективно, что очень актуально в условиях их ограниченности.

В этих целях можно предложить проведение кластерного анализа, который можно провести по двум параметрам – потребление воды и тепла на квадратный метр площади жилого дома в год (рис. 1). Для проведения кластерного анализа необходимо осуществить сбор данных о потреблении ресурсов. С 1996 г. в Украине действует государственная Программа поэтапного оснащения жилищного фонда средствами учета и регулирования потребления воды и тепловой энергии, в которой отмечается, что налаживание учета является одним из важнейших мер, направленных на ресурсосбережение. Сбор данных возможно осуществлять на основе показаний указанных приборов. Можно проводить анализ имеющейся совокупности объектов, оснащенных средствами учета потребления воды и тепловой энергии. Для кластеризации многоквартирных домов города целесообразно предложить неиерархические методы кластерного анализа, а именно метод *k-средних*, т.к. будет иметь место большое количество наблюдений. К преимуществам метода *k-средних* можно отнести простоту и скорость использования, прозрачность кластеризации.

Неиерархические методы кластеризации представляют собой итеративные методы дробления исходной совокупности. В процессе распределения образование новых кластеров происходит до тех пор, пока не будет выполнено правило остановки.

В отличие от иерархических методов, которые не нуждаются в предварительных предположениях относительно количества кластеров, для использования этого метода необходимо иметь гипотезу о наиболее вероятном количестве кластеров.



Рис. 1. Кластерный анализ комплекса тепло- и водоснабжение
(разработка автора)

Алгоритм *k-средних* формирует k кластеров, расположенных на как можно больших расстояниях друг от друга. Выбор числа k может основываться на результатах предыдущих исследований, теоретических соображениях или интуиции. При использовании предлагаемого метода заданное фиксированное число k кластеров наблюдения сопоставляется с кластерами так, что средние в кластере (для всех переменных) максимально возможно отличаются друг от друга. Из-за того, что анализ с использованием метода *k-средних* нуждается в предварительном предположении о количестве кластеров, необходимо сначала провести иерархический кластерный анализ для произвольной выборки данных, например 15, из анализируемой совокупности для определения оптимального количества кластеров. Потом необходимо провести анализ с использованием метода *k-средних* для всей исследуемой совокупности. В результате разбивки будут образованы кластеры с разными расходами ресурсов. В домах, которые принадлежат к кластеру с самыми большими расходами ресурсов, необходимо прежде всего провести комплексное исследование.

Для разбивки объектов на кластеры с использованием метода *k-средних* необходимо: Осуществить первичное распределение объектов по кластерам. Для этого случайным образом выбирается число k , и на первом шаге такие точки предполагают "центрами" кластеров. При этом каждому кластеру отвечает один центр. В результате каждый объект предварительно предназначен определенному кластеру. Осуществить итеративный процесс. При этом вычисляются центры кластеров, которыми далее полагают по координатные средние кластеров, после чего объекты снова перераспределяются.

Процесс исчисления центров кластеров и перераспределения объектов длится до тех пор, пока не будет выполнено одно из условий: кластерные центры стабилизировались; число итераций равняется максимально возможному их числу.

После разбивки объектов на кластеры с использованием метода *k-средних* необходимо проверить правильность кластеризации (то есть оценить, насколько кластеры отличаются друг от друга). Для этого рассчитываются средние значения для каждого кластера. При успешно проведенной кластеризации будут получены средние, которые сильно отличаются для всех измерений или хотя бы большей их части [12].

Этапы анализа потребления воды и тепла в многоквартирных домах приведены на рис. 2.



Рис. 2. Этапы анализа потребления воды и тепла в многоквартирных домах (разработка автора, [12])

Разбивка жилых домов на кластеры по двум предложенным параметрами с использованием метода *k-средних* можно осуществить с помощью программ Statistica 8.0, SPSS 15.0. Указанные программы позволяют провести кластерный анализ всех многоквартирных домов г. Донецка, оборудованных приборами учета. Апробируем предложенный метод на 30 многоквартирных домах. Потребление ресурсов на год на 1 м² площади 30 многоквартирных дома приведены в табл. 1.

Таблица 1

Потребление ресурсов на год на 1 м² площади многоквартирного дома

№ д/п	Потребление воды в год (м ³ на м ²)	Потребление тепла в год (Гкал на м ²)
1	2	3
1	3,63760	0,09128
2	3,37600	0,10298
3	3,66760	0,09169
4	3,13767	0,08927
5	4,03689	0,09928
6	3,64961	0,10131
7	3,73750	0,10123
8	3,64762	0,09224
9	5,73760	0,10132
10	4,03751	0,09997
11	3,63771	0,09886
12	3,73769	0,09179
13	3,64963	0,11128
14	3,89662	0,10283
15	2,99760	0,08979
16	3,53755	0,08929
17	3,98377	0,10031
18	3,63760	0,08127
19	3,89864	0,08998
20	6,00122	0,12067
21	3,77762	0,09139
22	4,98761	0,09769
23	4,99862	0,10976
24	4,99752	0,09872
25	5,45761	0,09999
26	4,87676	0,10976
27	5,06443	0,12282
28	3,64760	0,08133
29	3,55376	0,09111
30	3,66761	0,08129

Источник: (составлено автором на основе опроса)

Воспользуемся программой SPSS.

Для определения оптимального количества кластеров предварительно проведем иерархический кластерный анализ для 15 произвольно взятых домов (табл. 2).

Таблица 2

Потребление ресурсов в год на 1 м² площади 15 произвольно взятых многоквартирных домов

№ д/п дома	Потребление воды в год (м ³ на м ²)	Потребление тепла на год (Гкал на м ²)
1	3,63760	0,09128
2	3,37600	0,10298
4	3,13767	0,08927
5	4,03689	0,09928
7	3,73750	0,10123
9	5,73760	0,10132
10	4,03751	0,09997
11	3,63771	0,09886
12	3,73769	0,09179
14	3,89662	0,10283
18	3,63760	0,08127
20	6,00122	0,12067
21	3,77762	0,09139
23	4,99862	0,10976
27	5,06443	0,12282

Источник: (составлено автором на основе [12])

Порядок агломерации приведено в табл. 3.

Таблица 3

Порядок агломерации

Agglomeration Schedule						
Stage	Cluster Combined		Coefficients	Stage Cluster First Appears		Next Stage
	Cluster 1	Cluster 2		Cluster 1	Cluster 2	
1	2	3	4	5	6	7
1	9	13	0,003	0	0	3
2	4	7	0,004	0	0	5
3	1	9	0,021	0	1	8
4	5	10	0,054	0	0	5
5	4	5	0,126	2	4	6
6	4	8	0,178	5	0	7
7	2	4	0,428	0	6	12
8	1	3	0,494	3	0	9
9	1	11	0,849	8	0	12
10	12	15	1,209	0	0	13
11	6	14	1,300	0	0	13
12	1	2	1,473	9	7	14
13	6	12	2,768	11	10	14
14	1	6	8,043	12	13	0

Источник: (составлено автором на основе [12])

Коэффициенты (расстояние между кластерами) начинает скачкообразно увеличиваться после 13 позиции, поэтому оптимальное количество кластеров равняется 2. Дендрограмма иерархической кластеризации приведена на рис. 3.

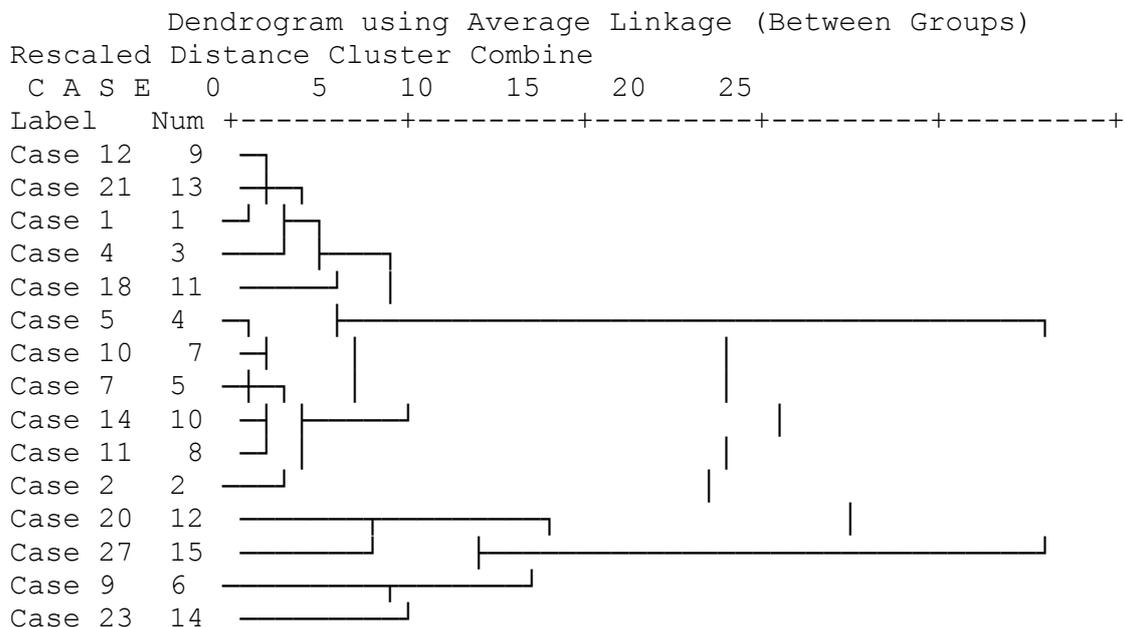


Рис. 3. Дендрограмма иерархической кластеризации (составлено автором на основе [12])

Теперь проведем анализ методом *k-средних* для всех 30 анализируемых домов. Поскольку два выбранных фактора численно отличаются, необходимо выполнить их стандартизацию. Проведем *z-преобразование* значений, которое приводит значение всех переменных к единому диапазону, а именно с -3 до +3, после чего разобьем существующий массив данных на 2 кластера с помощью метода *k-средних* (табл. 4).

Таблица 4

Разбивка объектов на кластеры за методом *k-средних*

№ п/п дома	Потребление воды в год (м ³ на м ²)	Потребление тепла в год (Гкал на м ²)	zvar00001	zvar00001	Кластер
1	2	3	4	5	6
1	3,63760	0,09128	-0,57872	-0,62487	1
2	3,37600	0,10298	-0,91404	0,51688	1
3	3,66760	0,09169	-0,54027	-0,58486	1
4	3,13767	0,08927	-1,21953	-0,82102	1
5	4,03689	0,09928	-0,06691	0,15581	1
6	3,64961	0,10131	-0,56332	0,35391	1
7	3,73750	0,10123	-0,45067	0,34610	1
8	3,64762	0,09224	-0,56588	-0,53119	1
9	5,73760	0,10132	2,11304	0,35488	2
10	4,03751	0,09997	-0,06612	0,22314	1

Продолжение табл. 4					
1	2	3	4	5	6
11	3,63771	0,09886	-0,57858	0,11483	1
12	3,73769	0,09179	-0,45042	-0,57510	1
13	3,64963	0,11128	-0,56330	1,32683	1
14	3,89662	0,10283	-0,24671	0,50224	1
15	2,99760	0,08979	-1,39907	-0,77027	1
16	3,53755	0,08929	-0,70696	-0,81906	1
17	3,98377	0,10031	-0,13500	0,25632	1
18	3,63760	0,08127	-0,57872	-1,60170	1
19	3,89864	0,08998	-0,24412	-0,75173	1
20	6,00122	0,12067	2,45095	2,24316	2
21	3,77762	0,09139	-0,39924	-0,61414	1
22	4,98761	0,09769	1,15171	0,00065	2
23	4,99862	0,10976	1,16583	1,17850	2
24	4,99752	0,09872	1,16442	0,10116	2
25	5,45761	0,09999	1,75415	0,22510	2
26	4,87676	0,10976	1,00963	1,17850	2
27	5,06443	0,12282	1,25018	2,45296	2
28	3,64760	0,08133	-0,56590	-1,59584	1
29	3,55376	0,09111	-0,68618	-0,64146	1
30	3,66761	0,08129	-0,54025	-1,59975	1

Источник: (составлено автором на основе [12])

Количество объектов в каждом кластере приведено в табл. 5.

Таблица 5

Количество объектов в каждом кластере		
Number of Cases in each Cluster		
<u>Cluster</u>	1	22,000
	2	8,000
<u>Valid</u>		30,000
<u>Missing</u>		0,000

Источник: (составлено автором на основе [12])

Таким образом, наиболее многочисленным является первый кластер. Окончательные кластерные центры представлены в табл. 6.

Окончательные кластерные центры

<u>Final Cluster Centers</u>		
	<u>Cluster</u>	
	1	2
<u>Zscore(VAR00001)</u>	-0,54818	1,50749
<u>Zscore(VAR00002)</u>	-0,35159	0,96687

Источник: (составлено автором на основе [12])

Расстояние между окончательными кластерными центрами приведено в табл. 7.

Расстояние между окончательными кластерными центрами

<u>Distances between Final Cluster Centers</u>		
<u>Cluster</u>	1	2
1		2,442
2	2,442	

Источник: (составлено автором на основе [12])

Разбивка объектов на кластеры приведена на рис. 4.

Таким образом, жилые дома, которые принадлежат к кластеру № 2, нуждаются в проведении обследования вследствие повышенных расходов ресурсов.

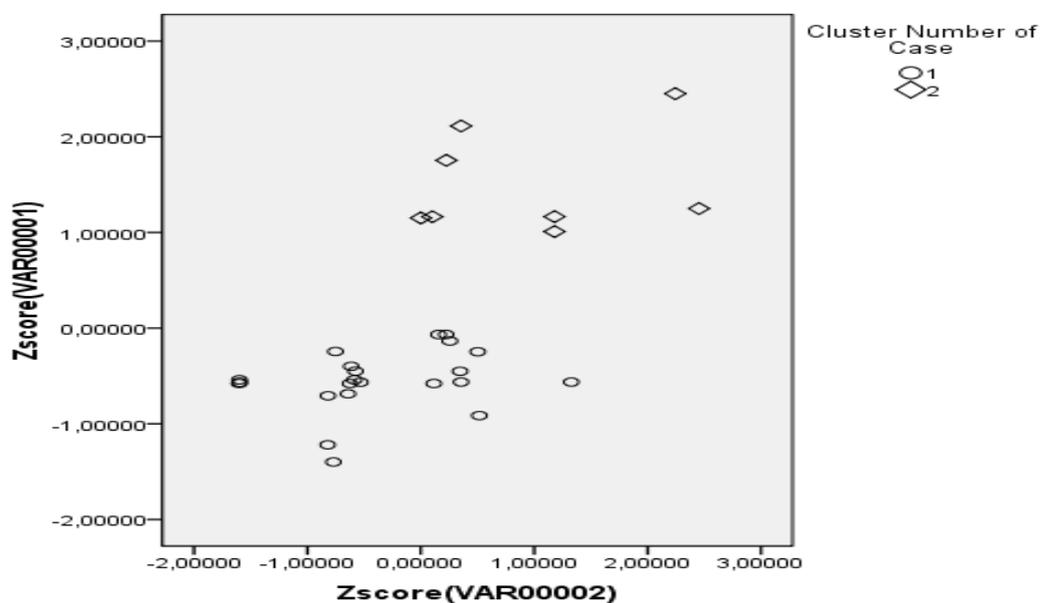


Рис. 4. Разбивка объектов на кластеры (составлено автором на основе [12])

Рассчитаем эффективность использования кластерного метода для теплоснабжения.

Нормативные удельные отопительные характеристики современных жилых домов – 11,5 кг у.т. / м² за сезон [13], или 0,0805 Гкал. При этом средние перерасходы тепловой энергии на м² одним жилым домом в первом кластере составляют 0,01358 Гкал, во втором – 0,02709 Гкал.

Из-за того, что фактическая себестоимость тепла "Донецкгортеплосети" составляет 172,10 грн./Гкал, только ликвидация перерасходов тепловой энергии во втором кластере в среднем на один жилой дом позволит достичь экономии электроэнергии на 11655 грн. в сезон, которая на 5812 грн. больше чем позволила бы сэкономить в среднем на один жилой дом ликвидация перерасходов в первом кластере.

Выводы. Таким образом, можно сделать вывод, что проведение кластерного анализа методом *k-средних* для группы жилых домов с предварительным иерархическим анализом позволит выделить дома, которые в первую очередь нуждаются в ремонте или замене сетей водо- и теплоснабжения, а следовательно, сделает возможным повышение эффективности использования ограниченных средств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Амитан В.Н. Формирование эффективного организационно-экономического механизма ресурсосбережения в жилищно-коммунальном хозяйстве Украины / В.Н. Амитан, Н.Н. Потапова // Экономика и право. – 2002. – № 2(3). – С. 5-10.
2. Богачов С.В. Проблеми результативності використання комунальних ресурсів міського господарського комплексу / С.В. Богачов, М.В. Мельникова // Економіка та держава. – 2005. – № 8. – С. 51-54.
3. Завада А. Жилищно-коммунальное хозяйство: проблемы отрасли с точки зрения антимонопольного законодательства / А. Завада // Экономика Украины. – 2000. – №10. – С. 4-14.
4. Рыбалка А.Т. Сравнение альтернативных вариантов теплоснабжения жилья в городе/ А.Т. Рыбалка, Ю.А. Оленичева // Менеджер. – 2006. – № 4(38). – С. 101-106.
5. Семчук Г.М. Реформа стосується всіх / Г.М. Семчук // Міське господарство України. – 2002. – № 3. – С. 2-10.
6. Чиж В.І. Формування економічно обґрунтованих тарифів на житлово-комунальні послуги / В.І. Чиж // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 49-51.
7. Кириченко И. Коммунальное хозяйство и кризис: платить придется нам / И. Кириченко // Зеркало недели. – 2009. – 7-13 ноября (№43). – С. 1, 14.
8. Заузелков В.И. Энергосбережение в Кемерово – реальность / В.И. Заузелков, Г.П. Чаплин // Экономика и управление. – 1997. – №1-2. – С. 35.
9. Святецкий В. Плати и не спрашивай [Электронный ресурс] / В. Святецкий // Слово: еженедельник. – Режим доступа: <http://slovo.odessa.ua/index.php?idd=103&rub=1>.
10. Гнатюк В.И. Закон оптимального построения техноценозов / В.И. Гнатюк. – М.: Изд-во ТГУ – Центр системных исследований, 2005. – 384 с.
11. Хайтун С.Д. Феномен негауссовости социальных явлений [Электронный ресурс] / С.Д. Хайтун. – Режим доступа: <http://www.kudrinbi.ru/modules.php?name=Biblio&View=481>.
12. Алгоритмы кластерного анализа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dea-analysis.ru/clustering-5.htm>.
13. Ромейко В.С. Самое слабое звено экономики ЖКХ России / В.С. Ромейко // Энергия: экономика, техника, экология. – 2003. – № 4. – С. 24-26.

Поступила в редакцию 4.03.2016 г.

CLUSTERING AS THE WAY OF THE OPTIMAL USE OF RESOURCES IN THE FIELD OF HOUSING

Y. Olenicheva

The article reveals the scientific basis of public utilities. The analysis of the problems in the resource sector, especially the problem of inefficient use of resources in the heat and water supply was conducted. The suggestions on the partition of residential apartment buildings into clusters according to consumption of water and heat by the method of k-means with the previous hierarchical analysis, which will identify houses that are primarily in need of repair or replacement of networks and water supply systems and enable more efficient use of limited funds were worked out.

Keywords: public utilities, resource-saving, efficiency, cluster, clustering.

Оленичева Юлия Александровна

кандидат экономических наук

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

доцент кафедры национальной и региональной экономики

olenich5j@yandex.ru

+38-050-347-57-31

Olenicheva Yuliya

Candidate of economic sciences

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 330.123.72

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ ИГР ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ

© 2016. А. В. Пелашенко

Статья посвящена изучению вопроса применения методов теории игр при решении задач экономического характера. Для повышения экономической целесообразности производства выпускаемой продукции предлагаются использовать чистые стратегии.

Ключевые слова: теория игр; стратегия игрока, платежная матрица, цена игры, седловая точка.

Постановка проблемы. Теория игр представляет собой математическую теорию конфликтных ситуаций, то есть ситуаций в которых сталкиваются интересы двух и более сторон, преследующих противоположные цели. Подобные задачи особенно актуальны для экономики, когда приходится принимать решения в условиях жесткой конкурентной борьбы. Игра представляет собой конфликтную ситуацию, регламентируемую правилами, которые определяют последовательность ходов ее участников и количественный результат игры (выигрыш) [1].

Матричной игрой называется игра, осуществляемая по следующим правилам: в игре участвуют два игрока, каждый из которых обладает конечным набором стратегий, то есть вариантов действий. Игра заключается в том, что каждый из игроков, не имея информации о действиях противника, делает один ход (выбирает одну из своих стратегий). Результатом выбора игроками стратегий является выигрыш или проигрыш в игре.

Актуальность исследования. Многие экономические процессы можно моделировать с помощью игр с нулевой суммой, то есть такой игрой, в которой выигрыш одного игрока означает проигрыш другого. Такие игры обычно задаются платежной матрицей. Платежная матрица показывает размер платежа одного игрока другому в случае, если первый выбирает стратегию A_i , а второй – стратегию B_j . Если у первого игрока имеется n стратегий, а у второго m , то мы имеем дело с игрой $m \times n$. Решить игру означает определить оптимальные стратегии для игроков и цену игры. Оптимальной называется такая стратегия, которая при многократном повторении игры обеспечивает игроку максимально возможный выигрыш.

Анализ последних исследований и публикаций. Теория игр является сравнительно молодой наукой. Ее основоположниками являются Джон фон Нейман и О. Моргенштерн [1]. Значительное развитие теория игр получила в трудах Джона Нэша, защитившего в 21 год диссертацию, за которую 45 лет спустя он был удостоен Нобелевской премии «За фундаментальный анализ равновесия в теории некооперативных игр».

Выделение нерешённой проблемы. Решение игры с нулевой суммой можно искать либо в чистых стратегиях, когда игрок следует одной единственной стратегии, либо в смешанных стратегиях, когда игрок с определенной частотой будет применять две и более стратегии. Любая конечная игра имеет решение либо в чистых либо в смешанных стратегиях.

Целью исследования является изучение применения теории игр к решению экономических задач.

Основное содержание. При определении оптимальной стратегии сначала необходимо отбросить доминируемые, то есть заведомо невыгодные стратегии. Это позволит уменьшить размер платежной матрицы и упростить решение игры. При выборе оптимальной стратегии будем считать, что конкурент будет предпринимать все, чтобы помешать нам. Отсюда и вытекает основной принцип теории игр: необходимо строить свое поведение, рассчитывая на наихудшие для нас действия соперника. Принцип выбора наиболее осторожной стратегии носит название «минимакса». Следуя этому принципу, рассчитывают нижнюю и верхнюю цену игры. Так, если платежная матрица имеет вид:

$$A = \begin{pmatrix} a_{11} & \dots & a_{1n} \\ \dots & & \\ a_{m1} & & a_{mn} \end{pmatrix}$$

То есть при выборе первым игроком стратегии i , а вторым – стратегии j первый игрок получает выигрыш в размере a_{ij} , а второй соответственно потеряет эту сумму. Следуя принципу «минимакса» первый игрок стремится максимизировать свой выигрыш. Нижняя цена игры – это гарантированный выигрыш, который он получит в самой худшей для него ситуации $\alpha = \max \min \alpha_i$. В каждой строке выбираем минимальный выигрыш, и затем из них выбираем наибольший. Второй игрок наоборот стремится минимизировать свой проигрыш. Верхняя цена игры это минимальная возможная потеря для второго игрока. $\beta = \min \max \beta_j$. Выбирается максимальное значение в каждом столбце и затем из них находится наименьшее. В случае, когда верхняя и нижняя цены игры совпадают, то задача имеет решение в чистых стратегиях или седловую точку, которая находится на пересечении соответствующе строки и столбца. Цена игры $v = \alpha = \beta$.

Если же $\alpha \neq \beta$, то решение следует искать в смешанных стратегиях, то есть искать вероятности принятия каждым из игроков той или иной стратегии. Цена игры в этом случае будет не меньше α и не больше β .

Рассмотрим использование теории игр для выработки оптимальной стратегии предприятия. Фирма реализует три вида продукции, причем в зависимости от экономической обстановки спрос на продукцию может колебаться.

Цена реализации продукции, а также спрос на нее приведены в таблице

Вид продукции	Цена реализации	Спрос на продукцию		
		Благоприятная экономическая обстановка	Стабильная экономическая обстановка	Экономический кризис
П1	500	6	14	4
П2	250	20	36	20
П3	100	60	20	50

Это классическая матричная игра с нулевой суммой. В данной ситуации первым игроком является фирма, стремящаяся максимизировать свой доход, в качестве же второго игрока выступает покупатель, который желает заплатить минимальную цену. Составим платежную матрицу игры:

Поскольку верхняя и нижняя цена игры совпала, то задача имеет решение в чистых стратегиях, которая соответствует строке A2 и столбцу B3. $v = \alpha = \beta = 5000$.

	B1	B2	B3	α
A1	3000	7000	2000	2000
A2	5000	9000	5000	5000
A3	6000	2000	5000	2000
β	6000	9000	5000	

Таким образом, можно сделать вывод, что фирме стоит производить второй вид продукции, при этом она гарантированно получит доход в размере 5000, покупателю же стоит дождаться экономического спада, чтобы его затраты на покупку были минимальными.

В случае же когда верхняя и нижняя цены игры не совпадают, то решение задачи следует искать в смешанных стратегиях. А сама цена игры будет $\alpha \leq v \leq \beta$.

В этом случае решение уже значительно сложнее. Одним из приемов нахождения вероятностей является сведение игровой задачи к паре двойственных задач линейного программирования [3-5]. Этот метод подходит для случая, когда элементы платежной матрицы неотрицательны.

Предположим, что спрос на продукцию второго вида во время экономического спада составит 16 единицу. Тогда платежная матрица примет вид:

	B1	B2	B3	α
A1	3000	7000	2000	2000
A2	5000	9000	4000	4000
A3	6000	2000	5000	2000
β	6000	9000	5000	

Как видно, верхняя и нижняя цена игры в этом случае не совпадают. Для нахождения решения в смешанных стратегиях построим пару симметричных двойственных задач линейного программирования.

$$x_i \geq 0, i = \overline{1,3}$$

$$3000x_1 + 5000x_2 + 2000x_3 \geq 1$$

$$7000x_1 + 9000x_2 + 4000x_3 \geq 1$$

$$2000x_1 + 4000x_2 + 5000x_3 \geq 1$$

$$f = x_1 + x_2 + x_3 \rightarrow \min$$

$$y_i \geq 0, i = \overline{1,3}$$

$$3000y_1 + 7000y_2 + 2000y_3 \leq 1$$

$$5000y_1 + 9000y_2 + 4000y_3 \leq 1$$

$$6000y_1 + 2000y_2 + 5000y_3 \leq 1$$

$$g = y_1 + y_2 + y_3 \rightarrow \max$$

Для получения решения данных задачи можно использовать, например, надстройку «Поиск решения» офисного приложения Microsoft Excel.

Решение первой задачи находится в первой таблице, а решение двойственной можно найти в столбце «Теневая цена». Как известно, значения целевой функции исходной и двойственной задач совпадают.

Таким образом, получено решение в смешанных стратегиях: Найдем цену игры по формуле: $v = \frac{1}{f} = \frac{1}{g} = 4625$. Вероятности находим из решения задач линейного программирования по формулам: $p_i = x_i \cdot v$, $q_i = y_i \cdot v$. Для первого игрока $p_1 = 0, p_2 = \frac{3}{8}, p_3 = \frac{5}{8}$. Для второго: $q_1 = 0, q_2 = \frac{1}{8}, q_3 = \frac{7}{8}$

Выводы. Таким образом, в условиях современной экономики применение теории игр помогает обеспечить эффективное функционирование предприятия при принятии решений в условиях неопределенности, в том числе и при полном или частичном отсутствии информации о действиях конкурентов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дж. фон Нейман, Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. Перевод с английского с дополнениями Н.Н. Воробьева. – М.: Наука, 1970. – 708 с.
2. Слива, И.И. Применение метода теории игр для решения экономических задач / И.И. Слива.// Известия Московского государственного технического университета МАМИ. – 2013. – № 1 (15) том 5. – с. 154-161.
3. Вентцель, Е.С. Исследование операций: учебник / Е.С. Вентцель – М.: «Советские радио», 1972. – 552 с.
4. Иванов, С.Н. Математические методы исследования операций: учебное пособие / С.Н. Иванов – Донецк, ДонНУ, 2003 г. 688 с.
5. Косевич, Л.С. Теория игр. Исследование операций / Косевич Л.С., Лапко А.А. – Минск; Вышэйшая школа, 1982 г. – 230 с.
6. Воробьев, Н.Н. Основы теории игр. Бескоалиционные игры. М.: Наука. Главная редакция физико-математической литературы, 1984 г. 496 с.
7. Верещагина, Е.И. О единственности решения обратной задачи антагонистической игры с различными элементами платежной матрицы // Труды Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е. Алексеева. - 2011. - № 1 (86). - С. 346-352.

Поступила в редакцию 15.03.2016 г.

APPLICATION OF GAME THEORY TO SOLVE ECONOMIC PROBLEMS

A. Pelashenko

This article proposes the question of application of game theory in solving problems of economic nature with an emphasis on training specialists in economics. To improve the economic viability of production we offer using pure strategies.

Keywords: game theory, player strategy, payoff matrix, worth of game, saddle point.

Пелашенко Алла Владимировна

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г Донецк

старший преподаватель кафедры математики и математических методов в экономике

allapelashenko@mail.ru

+38-050-649-51-57

Pelashenko Alla

Senior Lecturer

Donetsk National University, Department of Mathematics and Mathematical Methods in Economics, city Donetsk

УДК 338.24: 332.1: 330.322: 330.341: 330.4

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ УЧЁТА РИСКОВ В УПРАВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА С ОСОБЫМ СТАТУСОМ

© 2016. Ю. Н. Пошков

В данной работе обосновано, что экономика региона с особым статусом более подвержена воздействию различных рисков, чем экономика государств с международным признанием. Исследованы особенности учёта рисков в управлении инвестиционно-инновационным развитием региона с особым статусом. В качестве математического инструментария по снижению рисков предложены стохастические методы оптимизации. Обоснованы драйверы инвестиционно-инновационного развития Донецкой Народной Республики.

Ключевые слова: риск; инвестиционно-инновационное развитие; регион с особым статусом; стохастические методы; оптимизация.

Постановка проблемы. Риск – это возможная опасность потерь. Основными категориями рисков являются природно-естественные, экологические, политические, транспортные и экономические риски [1, р. 2].

Экономические риски представляют собой опасность потерь в процессе финансово-хозяйственной деятельности. По структурному признаку экономические риски делятся на имущественные, производственные, торговые, риски в страховом бизнесе и финансовые.

Анализ последних исследований и публикаций. Основы положений по учёту экономических рисков на макро- и микроуровне были заложены в трудах зарубежных и отечественных учёных, среди которых У. Шарп, Дж. Тобин, Г. Марковиц, Р. Мертон, Ф. Модильяни, М. Миллер, С. Росс, П. Самуэльсон, В.В. Витлинский, Г.И. Великоиваненко, А.Б. Каминский, В.И. Скицко, О.Г. Голиченко, С.А. Самоволева, А.М. Лозинская, Е.М. Ожегов, О.Е. Цацура, А.В. Щерба, В.А. Абчук, А.П. Альгин, И.Т. Балабанов, В.В. Глущенко, П.Г. Грабовый, С.Н. Петрова, С.И. Полтавцев, Ю.М. Ермольев, В.С. Михалевич, А.И. Ястремский и др. (см. монографию [1] и её библиографию).

Несмотря на большое количество публикаций, особенности учёта рисков в сфере управления инвестиционно-инновационным развитием региона с особым статусом, на наш взгляд, изучены не достаточно.

Целью данной работы является изучение особенностей учёта рисков в управлении инвестиционно-инновационным развитием региона с особым статусом.

Основное содержание. Экономика регионов с особым статусом существенно зависит от политических рисков, под которыми понимают опасность экономических потерь в связи с изменением политической системы, расстановкой политических сил в обществе, политической нестабильностью.

Боевые действия значительно увеличивают негативное влияние политических рисков. Они влекут имущественные риски, которые связаны с возможностью потери имущества по причине военных событий, диверсий, террористических актов, мародёрства, краж, халатности и т.д.

Экономика региона с особым статусом подвержена производственным рискам, которые связаны с убытком от остановки производства в связи с гибелью или

повреждением основных и производственных фондов (оборудование, сырьё, транспорт), нарушением сложившихся хозяйственных связей, блокадой и т.д.

Заметим, что производственные риски в хозяйственном комплексе региона с особым статусом могут возникать не только в силу политических рисков. При управлении инновационным развитием данной территории могут возникать инновационные риски, связанные с возможными потерями от нововведений. Внедрение новых технологий и совершенствование уже известных влечёт возникновение риска технологических инноваций, который структурно входит в производственные риски.

Особый статус региона ставит его за рамки международных торговых отношений. Поэтому торговые риски, связанные с убытком по причине задержки платежей, отказа от платежа в период транспортировки товара, недопоставки товара и т.д., являются неотъемлемой составляющей хозяйственной деятельности в данном территориальном образовании. Типичный пример – действия украинских властей по блокированию торговых потоков между Донецкой Народной Республикой (ДНР) и Луганской Народной Республикой (ЛНР) с одной стороны, и Украиной – с другой. Причём, в силу переориентирования на российский рынок, Республики несут меньшие убытки, чем источник блокады – Украина.

Экономика регионов с особым статусом несёт бремя финансовых рисков, связанных с возможностью потерь финансовых средств.

Первая группа финансовых рисков – это риски, связанные с покупательной способностью денег. Выход из состава государства предполагает постепенный отказ от использования валюты данной страны. Переход на другую валюту (собственную или государства-партнёра) обычно является болезненным процессом. Поэтому регион с особым статусом подвержен инфляционным, дефляционным, валютным рискам и рискам ликвидности в большей мере, чем международно признанные государства. Типичный пример – «вымывание» наличной гривневой массы из оборота в ДНР и ЛНР, и переход на расчёты в российских рублях. Недостаточная развитость рыночных механизмов и уровня государственного регулирования привела к существенной разнице в официальных и неофициальных обменных курсах гривна-рубли. Как следствие, имеет место значительное завышение цен в рублях на украинские товары.

Вторая группа финансовых рисков – риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски). Субъекты хозяйственной деятельности региона с особым статусом более подвержены риску упущенной возможности, риску снижения доходности и риску прямых финансовых потерь, чем страны с международным признанием, как правило, имеющие развитую систему инвестиционных отношений. Если же в регионе с особым статусом отсутствуют институты страховой деятельности, то предприниматели лишены возможности страховать свои риски.

Экономические риски взаимосвязаны и обладают большой степенью взаимопроникновения. В экономике региона с особым статусом, как правило, наличие одного риска влечёт за собой и другие риски. Именно неопределённость статуса затрудняет переход «от клубка проблем к спирали развития» [2, гл. 1].

Управление инвестиционно-инновационным развитием региона с особым статусом неизбежно приводит к инвестиционно-инновационным рискам, связанных с вложением капитала в инновации. Совсем необязательно, что внедрённое нововведение приведёт к развитию. На этом пути возможны неудачи и потери. Причём любая инновация – технологическая, организационная, продуктовая, маркетинговая, социальная – может дать качественный рост эффективности хозяйственной или социальной деятельности, а может оказаться тупиком развития и напрасными инвестициями.

Учёт рисков в сфере управления инвестиционно-инновационным развитием региона с особым статусом требует адаптивных подходов. По нашему мнению, концепция риск-менеджмента в данном случае должна быть основана на понимании того, что по своей природе экономическая деятельность имеет стохастическую (неопределённую, случайную) составляющую. Стохастический – антоним слова «детерминированный». На наш взгляд, особый статус территории увеличивает нестабильность её социально-экономической среды.

При ограничении или полном устранении факторов риска действенными могут оказаться разные подходы: диверсификация, передача риска, страхование (при наличии соответствующих институтов), проверка партнёров по бизнесу, грамотное составление контрактов, планирование и прогнозирование деятельности предприятия, составление бизнес-плана, тщательный отбор кадров, организация защиты коммерческой тайны, получение дополнительной информации и т.д. Причём далеко не все способы ограничения риска требуют применения экономико-математического моделирования.

Стохастические методы оптимизации оперируют с экономико-математическими моделями, в которых параметры, условия функционирования и характеристики состояния моделируемого объекта представлены случайными величинами и связаны стохастическими (т.е. случайными, нерегулярными) зависимостями, либо исходная информация также представлена случайными величинами [3].

Характеристики состояния в стохастических моделях определяются не однозначно, а через законы распределения вероятностей. Основой для изучения стохастических методов является теория вероятностей и математическая статистика.

Вероятностные методы оптимизации опираются на такие базовые понятия, как стохастический эксперимент, случайное событие, вероятность, вероятностное пространство, основные теоремы элементарной теории вероятностей. Эти понятия не только выводят к случайным величинам, но и определяют собой эффективный инструментарий – байесовские подходы в экономике.

Если в экономико-математической модели какой-то фактор является случайным, то надо доказать, что мы имеем дело со случайной величиной и классифицировать её.

Дискретная случайная величина характеризуется таблицей распределения вероятностей или функцией распределения, что даёт возможность рассчитать математическое ожидание, дисперсию, среднее квадратическое отклонение, начальные и центральные моменты [4].

Производственные риски допускают использование дискретной математики, эконометрии, экспертных оценок, построения дерева решений и т.д. Однако, как показывает практика, более эффективными являются методы теории игр и принятия экономических решений.

Предполагается, что количество стратегий экономического субъекта конечно. Стратегии применяются с определёнными вероятностями.

Предполагая, что одним из игроков является социально-экономическая среда региона с особым статусом, оптимальную стратегию управления инвестиционно-инновационным развитием выявляют с помощью критериев принятия решений. К ним относятся:

критерий Байеса (критерий принятия решений с известным распределением вероятностей);

критерий Бернулли-Лапласа (критерий принятия решений с неизвестным распределением вероятностей);

критерий Вальда или критерий крайнего пессимизма по выигрышам (критерий принятия решений в ситуациях с антагонистическими интересами среды);

критерий Сэвиджа или критерий крайнего пессимизма по риску;
критерий Гурвица или критерий принятия решений в ситуациях с «промежуточным» поведением среды.

Кроме упомянутых критериев иногда применяют обобщённый критерий Гурвица, критерий Ходжа-Лемана, критерий максимакса, критерии с проведением эксперимента [5] и др.

Одним из признаков развитой экономики в регионе с особым статусом является наличие рынка страховых услуг. Расчёты, осуществляемые при страховании жизни, имущества и т.п., принято называть актуарной математикой, а специалистов по ним – актуариями. Актуарии занимаются расчётом страховых премий (взносов) и страховых возмещений (выплат), оценивают риски (вероятности разорения) страховых компаний, работают с данными о продолжительности жизни населения и т.д.

Дискретные случайные величины используют в методах актуарной математики при оценке рисков страхового бизнеса. Предполагается, что величина страховой выплаты в договорах страхования жизни, в медицинском и др. видах страхования, является дискретной случайной величиной.

Непрерывная случайная величина отличается от дискретной тем, что принимает не отдельные числовые значения, а заполняет своими значениями какой-то интервал числовой оси. Этот тип случайной величины характеризуется плотностью распределения вероятности (дифференциальной функцией) или интегральной функцией распределения.

При использовании методов актуарной математики по учёту рисков в страховом бизнесе предполагается, что момент наступления страхового события – это непрерывная случайная величина. Риски при долгосрочном страховании жизни достаточно хорошо описываются моделью английского математика А. де Муавра.

Согласно этой модели остаточное время жизни застрахованного $T(x)$ имеет равномерное распределение на промежутке времени $0 < t < \omega - x$, где ω – предельный возраст, x – возраст на момент заключения договора.

Вероятность того, что остаточное времени жизни клиента будет меньше некоторого заданного значения t , вычисляется по формуле:

$$P(T(x) < t) = \begin{cases} 0, & t \leq 0; \\ \frac{t}{\omega - x}, & 0 < t \leq \omega - x; \\ 1, & t > \omega - x. \end{cases}$$

Под финансовой математикой обычно понимают раздел прикладной математики, который имеет дело с финансовыми расчётами. Львиную долю финансовой математики занимают стохастические методы оптимизации финансовых потоков с учётом финансовых рисков.

При кредитовании используется моделирование потоков платежей. Эти модели оценивают внутреннюю доходность сделки, будущую и текущую стоимость капитала с учётом (или без) инфляции.

При управлении инвестиционно-инновационным развитием региона с особым статусом кредитные риски являются значительными. Поэтому и подходы должны быть стохастическими, т.е. фактор случайности следует учитывать даже при наличии постоянных процентных и дисконтных ставок.

В методах финансовой математики исходят из того, что рыночная стоимость финансового актива является непрерывной случайной величиной [6]. Такое же

предположение действует относительно доходности финансовой операции. Показателем риска является дисперсия, а квадратный корень из неё – среднее квадратическое отклонение – называют риском финансовой операции.

Наиболее известные законы распределения случайных величин – биномиальный, пуассоновский, геометрический, нормальный, равномерный и др. – стали основой многих стохастических методов управления страховыми и финансовыми рисками.

Центральная предельная теорема теории вероятностей, сформулированная и доказанная известным русским математиком А.М. Ляпуновым, объясняет значимость нормального распределения. Оно обычно возникает в явлениях, подверженных большому количеству малых случайных воздействий. Т.е. сумма большого числа независимых случайных величин приблизительно имеет нормальное распределение вероятностей. Происхождение названия «нормальный закон» объясняется широким распространением, которое он находит в практической сфере деятельности человека. Гауссовская модель суммарного иска клиентов к страховой компании, названная в честь великого немецкого математика К.Ф. Гаусса, базируется на том, что вероятность разорения (риск) компании имеет нормальное распределение.

Обычно число застрахованных в страховой компании велико. Поэтому при наличии большого числа N однородных договоров в портфеле компании рассматривают коллективный или суммарный иск

$$S_N = X_1 + X_2 + \dots + X_N,$$

где случайные величины X_i , $i = 1, 2, \dots, N$ – это индивидуальные иски, имеющие одинаковые законы распределения.

Пусть число z – это сумма от продажи полисов, собранная страховой компанией. Может оказаться, что $S_N > z$, т.е. суммарный иск превысит денежные резервы компании. Тогда вероятность $P(S_N > z)$ можно назвать вероятностью (риском) разорения страховой компании. Обозначим вероятность разорения через α . Тогда при больших значениях N имеем

$$\alpha \approx \frac{1}{2} - \Phi\left(\frac{z - MS_N}{\sqrt{DS_N}}\right),$$

где $\Phi(y)$ – интегральная функция Лапласа, для которой имеются подробные таблицы (см., например, [7, с. 330-331]).

Нормальный закон распределения вероятностей используется в методах стохастического программирования. Эти методы учёта экономических рисков, при всей их сложности, более перспективны, чем методы математического программирования в детерминированной постановке.

Пуассоновский закон распределения вероятностей играет главенствующую роль в методах теории массового обслуживания, с помощью которой учитывают производственные риски. Под этой наукой понимают раздел теории вероятностей, целью исследований которого является рациональный выбор структуры системы обслуживания и процесса обслуживания на основе изучения потоков требований, поступающих в систему и выходящих из неё, длительности ожидания и длины очередей.

В системах массового обслуживания используют методы теории случайных процессов. Здесь применяют марковские случайные процессы, цепи Маркова (знаменитый русский математик), матрицы вероятностей перехода и стохастические матрицы.

На наш взгляд, методы теории массового обслуживания применимы при учёте рисков в сфере управления социальным развитием региона с особым статусом. Такие подходы эффективны в социальных инновациях (нововведения в педагогике, системе управления социумом, благотворительности, сфере обслуживания). Государственная власть ДНР вполне способно организовать удобную систему «одного окна», которая бы ликвидировала очереди в присутственных местах.

При учёте производственных рисков на высокотехнологических предприятиях эффективными являются подходы в управлении инновационным развитием региона с особым статусом, которые основаны на методах теории надёжности. Эта теория является наукой, которая изучает закономерности распределения отказов технических устройств, причины и следствия их возникновения. Теория надёжности изучает методы обеспечения стабильности работы объектов (изделий, устройств, систем и т.п.) в процессе проектирования, производства, приёмки, эксплуатации и хранения.

Каждое суверенное государство должно уметь себя защитить. Как известно, «кто не хочет кормить свою армию, будет кормить чужую». Поэтому для ДНР в кратчайшие сроки необходимо наладить собственное производство оружия [7, гл. 3]. Во всём мире оборонные предприятия самые высокотехнологичные. Для экономики Республики они могут сыграть роль инвестиционно-инновационного драйвера.

Донецкий казённый завод химических изделий в советское время выпускал боевую спецтехнику. По своему назначению и профилю завод является предприятием, специализированным по работе со взрывчатыми веществами и взрывоопасными специзделиями. Несмотря на то, что завод подвергался массированным артиллерийским обстрелам, на предприятии сохранились уникальные технологии, оборудование и высококвалифицированные кадры.

Завод может выпускать динамическую защиту танков. Она предназначена для защиты бронетанковой войсковой техники от бронебойных средств поражения. Принцип действия динамической защиты состоит в том, что контейнеры со взрывчаткой, которые размещены сверху обычной брони, взрываются навстречу снаряду, попавшему в танк. Тем самым существенно уменьшается пробивная способность снаряда.

Кроме того, Донецкий казённый завод химических изделий может обеспечить снаряжение боеприпасов, сборку ракет и выпускать:

- артиллерийские осколочно-фугасные и кумулятивные снаряды;
- осколочно-фугасные и фугасные авиационные бомбы;
- ручные гранаты наступательные и оборонительные;
- противотанковые управляемые ракеты «Комбат», «Стugna», «Барьер» и др.

При необходимости на предприятии «Никитртуть» (г. Горловка) можно наладить переработку ртути Никитовского месторождения для производства оружия.

На Донецком заводе «Топаз» следует возобновить выпуск комплексов дальней радиотехнической разведки и раннего предупреждения систем противовоздушной обороны. Кроме станций радиотехнической разведки «Кольчуга» можно попытаться выпускать другие системы, в том числе и для нужд российской оборонной промышленности.

Лёгкая промышленность ДНР способна обеспечить свою армию форменной одеждой и обувью. Педагогические и научные кадры могут дать знания офицерам и солдатам Республики.

Продовольственная блокада, которой Украина душиет население ДНР, говорит о том, что Республика пока не в состоянии обеспечить себя сельхозпродукцией на 100%. Поэтому первоочередные задачи следующие:

оказать максимальную государственную поддержку агропромышленному комплексу;

открыть аграрный ВУЗ в ДНР для подготовки сельскохозяйственных кадров высшей квалификации;

создать рыболовецкую флотилию в Азовском море и наладить бесперебойное снабжение населения морепродуктами;

строго пресекать браконьерство, незаконное увеличение квот на вылов рыбы и загрязнение Азовского моря промышленными отходами.

Восстановление промышленных сооружений и гражданских зданий ДНР, разрушенных войной, выводит на первый план предприятия, обеспечивающие цепочку «уголь – металл – изделия из металла» и производство строительных материалов. Поэтому необходимо обновить технологическую и техническую базу:

предприятий угольной промышленности;

предприятий чёрной металлургии;

заводов металлоконструкций;

предприятий стройматериалов;

домостроительных комбинатов и др. строительных компаний.

Внедрение высокорентабельных инновационных проектов должно обеспечить устойчивое развитие экономики ДНР, быструю окупаемость вложенного капитала, накопление собственного капитала и улучшение социальных стандартов населения региона.

Для восстановления человеческого потенциала следует развивать рекреационные ресурсы ДНР. При реализации конкретных рекреационных проектов необходимо внедрять организационные инновации, в частности, модели сетевого планирования, основанные на математических методах исследования операций.

Инвестиции в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки способны обеспечить выход на передовые позиции в разработке технологий и производстве новых видов продукции. Это, в свою очередь, повлияет на возможность предугадать тенденцию развития технологий в будущем.

Соотношение собственных технологических возможностей и потребностей внутреннего рынка ДНР, рынка России и других дружественных стран должно опираться на:

собственное производство;

глубокую кооперацию с внешними партнёрами;

структурное вхождение в состав зарубежных предприятий.

Естественно, что следует стремиться к разработке экономически обоснованных инновационных подходов. Это позволит прогнозировать размер прибыли от нововведений.

Выводы. В статье обосновано, что экономика региона с особым статусом более подвержена воздействию природно-естественных, экологических, политических, транспортных и экономических рисков, чем экономика международно признанных государств. Подробно изучены особенности учёта рисков в управлении инвестиционно-инновационным развитием региона с особым статусом. Доказано, что наиболее подходящим математическим инструментарием по снижению рисков являются стохастические методы оптимизации. Для экономики Донецкой Народной Республики предложены драйверы инвестиционно-инновационного развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вітлінський, В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
2. Малган, Дж. Искусство государственной стратегии: Мобилизация власти и знания во имя всеобщего блага: монография / пер. с англ. Ю. Каптуревского под научн. ред. Я. Охонько / Дж. Малган. – М.: Изд. Института Гайдара, 2011. – 472 с.
3. Зеленцова, С.Ю. Математические модели прогнозирования социально-экономического развития региона / С.Ю. Зеленцова // Регион: системы, экономика, управление. – 2008. – № 1. – С. 70-74.
4. Бондарев, Б.В. Об усреднении в стохастических системах с зависимостью от всего прошлого / Б.В. Бондарев // Украинский математический журнал. – 1990. – Т. 42, № 3. – С. 443-451.
5. Berkes, I. Approximation theorem for independent and weak dependent random vectors / I. Berkes, W. Philipp // Ann. Prob. – 1979. – V. 1, N 1. – P. 29-54.
6. Merton, R.C. Theory of option pricing / R.C. Merton // Bell Journal of Economics and Management Science. – 1973. – N 4. – P. 141-183.
7. Полшков, Ю.Н. Управление экономикой региона с особым статусом: монография / Ю.Н. Полшков; под науч. ред. А.В. Половяна. – Ростов-на-Дону: Издательство Южного федерального университета, 2016. – 332 с.

Поступила в редакцию 17.03.2016 г.

FEATURES OF ACCOUNTING RISKS MANAGEMENT OF INVESTMENT AND INNOVATION DEVELOPMENT OF THE REGION WITH SPECIAL STATUS

Yu. Polshkov

In this study we proved that the economy of the region with special status more exposed to different risks than the economies of countries with international recognition. The features of accounting in the management of the risks of investment and innovative development of the region with special status. As a mathematical tool for risk mitigation proposed stochastic optimization techniques. Grounded drivers of investment and innovation development of the Donetsk People's Republic.

Key words. Risk; investment and innovation development; a region with a special status; stochastic methods; optimization.

Полшков Юлиан Николаевич

кандидат физико-математических наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
кафедра математики и математических методов в экономике
yul-pol@yandex.ru
+38-050-900-33-88

Polshkov Yulian

Candidate of Physical and Mathematical Sciences, Associate Professor
Donetsk National University, Donetsk
Department of Mathematics and Mathematical Methods in Economics

УДК 330.34.01

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: НЕОБХОДИМОСТЬ И МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

© 2016. М. В. Савченко

В статье рассмотрены особенности устойчивого развития национальной экономики в современных условиях; определена сущность национальных социально-экономических систем; предложена методология исследования устойчивого развития национальных социально-экономических систем.

Ключевые слова: национальная социально-экономическая система, потенциал развития, устойчивое развитие, траектория устойчивого развития.

Постановка проблемы. Необходимость и неизбежность перехода существующих мировых систем хозяйствования к устойчивому развитию не вызывает сомнения. Это обусловлено, прежде всего, тем, что индустриальная цивилизация была основана на интенсивном использовании невозпроизводимых минерально-сырьевых ресурсов. Такая форма жизнедеятельности ставит под сомнение неотъемлемое право будущих поколений иметь такую же возможность доступа к ресурсам и социальным благам. Под сомнение ставится сама ценность социального и научно-технического прогресса, развернувшегося в прошлом веке.

Альтернативой тупикового развития современной индустриальной цивилизации является переход к устойчивому развитию с провозглашением принципа равных возможностей для всех будущих поколений. Такой переход означает коренное изменение форм взаимоотношений современного человека с окружающей средой и управления социальным развитием. При этом эффективность управления социальным развитием играет решающую роль, поскольку в современных общественно-экономических формациях серьезные социальные противоречия, конфликты и перекосы достигли планетарного масштаба. В условиях мировой экономической глобализации эти противоречия способны изменить основы жизнедеятельности, что приведет к деградации и регрессу. Новые реальности требуют коренного изменения системы управления социальным развитием, способным решить основные накопившиеся социальные проблемы, и представить социальную альтернативу как переход к устойчивому развитию. Такая система должна основываться на основе определения государственных приоритетов социально-экономического развития.

Таким образом, актуальность данного исследования определяется современными социально-экономическими условиями, необходимостью дальнейшей трансформации национального хозяйства и необходимостью государственного вмешательства в процессы развития национальных социально-экономических систем.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием тенденций развития национальных социально-экономических систем и решением проблем устойчивого развития экономики Украины занимаются выдающиеся отечественные ученые-экономисты: Азарян Е. [1], Булеев И. [2], Гальчинский А. [3], Геец В. [4], Грачева М. [5], Амоша А., Аптекарь С., Ляшенко В. [6], Мажаров М. [7; 8], Почтенный А. [9], Шапарь А. [10]. Однако, современные социально-политические и экономические реалии обуславливают необходимость совершенствования методологии исследования развития национальных социально-экономических систем.

Целью статьи является совершенствование методологии исследования развития

национальных социально-экономических систем для обеспечения стабилизации и достижения устойчивого развития экономики Украины.

Основное содержание. Устойчивое развитие (от англ. *sustainable development* – непрерывно поддерживаемое развитие) представляет собой развитие, которое удовлетворяет потребностям настоящего, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности. Данное определение было канонизировано в решениях Конференции ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 1992), хотя оно не может быть признано конструктивным, поскольку для его операционного использования необходимо сопоставление потребностей нынешнего и достаточно отдаленных будущих поколений. Сначала устойчивое развитие рассматривалось в контексте поиска ответа на экологический вызов, но такой ответ предполагает системное решение множества экономических, социальных, демографических, научно-технических и других проблем современной цивилизации. Поэтому тематика исследований устойчивого развития стала быстро распространяться, а потом обобщаться. Это обусловило консолидацию всех направлений, связанных с обеспечением устойчивости цивилизации в широком смысле. В большинстве литературных источников отмечается, что устойчивое развитие, кроме экологического, включает экономическое и социальное направления, после чего рассматриваются те или иные частные задачи без попыток их обобщения, разработки единого методологического подхода. В значительной степени по этой причине исследования проблем устойчивого развития оставляют впечатление бессистемности, недостаточной убедительности и вызывают критику с разных сторон. Одна из возможностей усиления точности определения устойчивого развития заключается в распространении подхода к экологическому аспекту устойчивого развития на более широкий круг явлений, охватываемых этим понятием.

Развитие любой системы можно считать устойчивым, если оно сохраняет любой ее сущностный инвариант, то есть не меняет, и не подвергает угрозе ее принципиальную особенность, отношение, ограничения, подсистему, элемент, то, что имманентно главному, критическому аспекту существования системы. Такая трактовка соответствует кибернетическому пониманию устойчивости и ее математической формализации. В достаточно общем случае (во всяком случае для всех материальных систем, содержащих живые элементы) можно принять, что этот аспект является необходимым для выживания системы.

При таком подходе для цивилизации в целом устойчивость – почти синоним выживания, одно без другого невозможно. Но любая попытка спуститься на один или несколько структурных уровней и соответственно редуцировать эти понятия наталкивается на сложные методологические логические проблемы. В частности, появляются не только «внутренние собственные критерии», но и «внешние» – с позиций надсистемы. Инварианты национальной социально-экономической системы, которые должны быть сохранены при всех ее изменениях были мало изучены. Они отождествляются с такими ее свойствами, которые достаточно длительное время остаются неизменными (нередко вопреки желанию или даже необходимости их изменить). Фактически, при этом устойчивость неправомерно сводится к инерционности. Пока система не столкнулась с внешними или внутренними ограничениями (пусть даже порожденными ими самими), инерционность является стабилизирующим, сберегающим фактором. Но как только начинает ощущаться действие ограничений, она становится губительной и не только не стабилизирует, но и разрушает систему. Инерция особенно сильна тем, что создает такие условия, при которых в краткосрочном аспекте выгодно только то, что ей соответствует, а

несоответствующее требует значительных первичных усилий, прежде чем инерция станет компонентом новой инерции в меняющейся системе, и будет работать как средоформирующий фактор.

Формулирование общих принципов исследования предшествует аналитическому исследованию конкретного материала, а сам объем материала и направление его обработки определяются наличием других предшествующих принципов и тому подобное. Индукция и дедукция как методы исследования находятся в диалектическом единстве. Их выделение в виде самостоятельных методов скорее показывает, на какой стадии изучения объекта начато создание теории.

Между тем целостность и организованность некоторых систем временно или постоянно поддерживается именно такой опосредованной функциональной связью. Примером может служить организация некоторых социальных образований. Так, члены поисковой группы (ее «элементы») чаще всего были рассредоточены в пространстве и не находились в непосредственной физической взаимосвязи, однако все они в совокупности образуют систему с высокой степенью организованности. Системность такого образования определяется наличием у каждого отдельного члена группы программы поведения и общностью цели. Цель и программа были выработаны заранее, и именно в процессе их формирования (договоренности) и осуществляется взаимодействие элементов системы, а дальнейшее их организованное поведение оказывается результатом этой взаимосвязи. Взаимодействие между членами группы может быть еще более опосредованным, если цели и программу их поведения определяет руководитель. В этом случае функциональная связь между частями целого осуществляется через управляющее звено.

Таким образом, программа поведения элементов подобного рода «рассредоточенных систем» является эквивалентом организующего взаимодействия. При разработке программы поведения отдельных элементов функциональная, организующая связь выносится вперед, становится «опережающим взаимодействием».

В общем случае здесь должна действовать определенная совокупность (система) компонентов, связанных между собой потоками вещества, энергии и информации, которая территориально структурируется. Такая совокупность получила название «национальной социально-экономической системы» (НСЭС), которая пространственно может иметь значительный диапазон масштабов – от глобального до регионального (мировая экономика, национальная экономика, развитие регионов и отдельных субъектов хозяйствования).

НСЭС определяется территориально, имеет собственные цели развития, которые синтетически обобщаются в категории «потенциал», а также сопровождаются ответственностью за их реализацию или определенностью механизмов, необходимых для достижения этих целей.

НСЭС вообще может существовать на разных уровнях иерархии. При таком понимании строения и динамики НСЭС ее доминирующим состоянием является «неустойчивое равновесие» [7; 8; 10] как обособление этой системы от того, что к ней не относится, и относительно чего она должна постоянно поддерживать свою обособленность с помощью соответствующего метода управления. Это должно достигаться путем получения СЭС внутреннего равновесия (при взаимосогласованности подсистем) или ее гомеостаза. С учетом определенного критерия управления – потенциала НСЭС – можно представить как оптимальный интегрированный потенциал ее составляющих. Очевидным условием достижения оптимального уровня потенциала являются ограниченные ресурсы (возможности) НСЭС.

Экспликация метода реализации развития НСЭС требует двух предположений. В данном случае очевидно, что, во-первых, развитие системы должно восприниматься именно как управление потенциалом развития НСЭС, и, во-вторых, управление потенциалом развития должно происходить по заданной траектории онтологического аспекта.

Что касается первого предположения, то оно требует дальнейшей конструктивной детализации интегрированного потенциала развития СЭС с выделением соответствующих составляющих и характеристик. Согласно результатам исследования, потенциал развития НСЭС следует отражать как определенную совокупность (систему) отдельных направлений или областей деятельности НСЭС, которые имеют и смысловое выражение, и количественную оценку, или могут быть представлены как индексы на основе адресных групп, «конкретных» показателей (рис. 1).

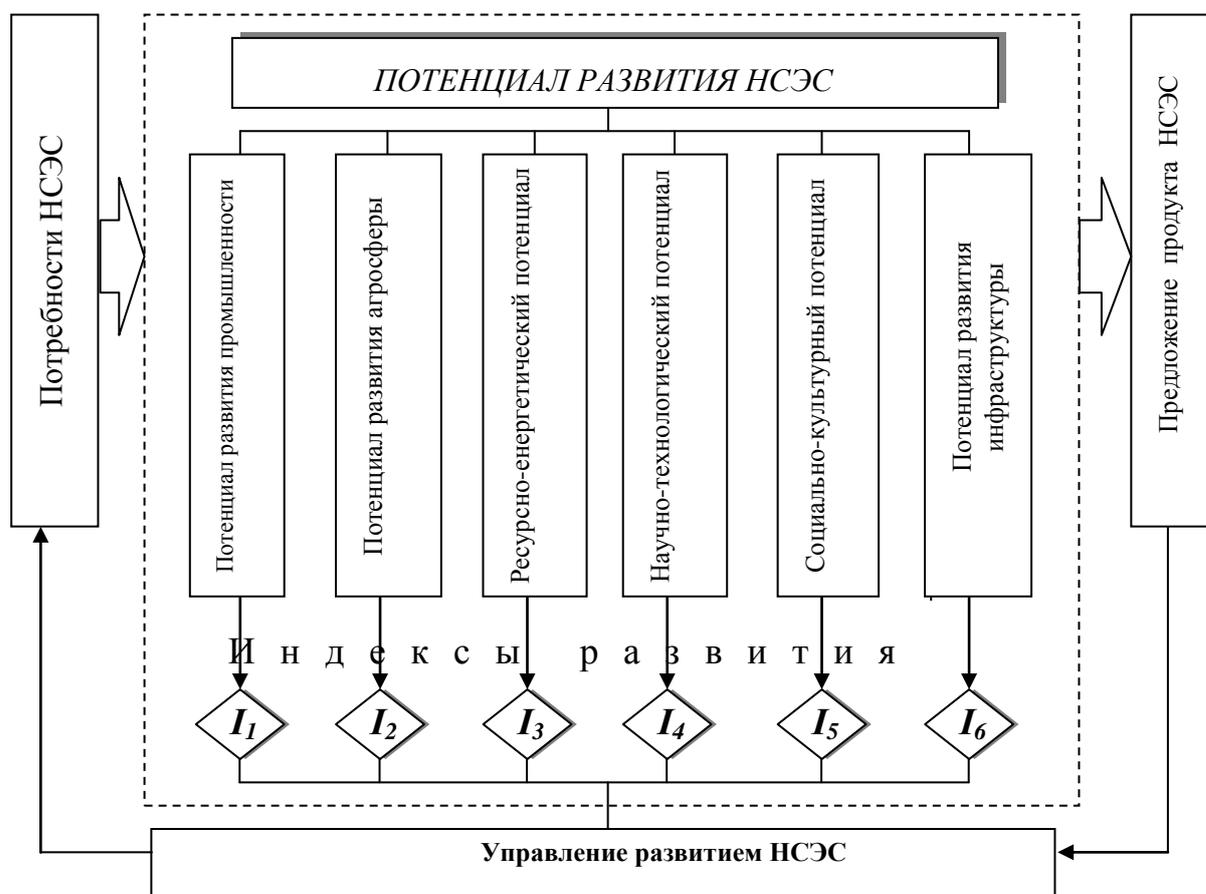


Рис. 1. Система управления потенциалом развития НСЭС

Здесь целесообразно выделить совокупность индексов (I_1 - I_6), где индексы (I_1 - I_6) суммарно соответствуют потенциалу развития национальной социально-экономической системы, и в частности:

- 1) потенциалу развития промышленности – индекс I_1 ;
- 2) потенциалу развития агросферы – индекс I_2 ;
- 3) ресурсно-энергетическому потенциалу как «движущей силе» СЭС – индекс I_3 ;
- 4) научно-технологическому потенциалу как «творческой рациональности» НСЭС – индекс I_4 ;

5) социально-культурному потенциалу как уровню «развитой самодостаточности» социума НСЭС – индекс I_5 ;

6) потенциалу развития инфраструктуры НСЭС как способности противодействовать саморазрушению – индекс I_6 .

Кроме величины индекса, поведение НСЭС можно охарактеризовать относительным приоритетом P_j , который имеет каждый индекс, с зависимостью:

$$P_j < 1, \quad \sum_{j=1}^6 P_j = 1. \quad (1)$$

Критерием оптимальности управления национальной социально-экономической системы является эффективность процессов воспроизводства потенциала системы. При этом основной акцент должен быть направлен на обеспечение полного и эффективного использования потенциала системы с учетом приоритетов развития.

Тогда поведение НСЭС, пытающейся максимизировать свой интегрированный потенциал определяется зависимостью:

$$П = I_1^{P_1} \times I_2^{P_2} \times \dots \times I_6^{P_6} \rightarrow \max, \quad (2)$$

где (2) является мультипликативной целевой функцией модели НСЭС (с нераскрытой структурой балансовых ограничений этой модели как задачи математического программирования, которые, очевидно, по меньшей мере, должны быть представлены как зависимость каждого индекса от ресурсов НСЭС, ограничения на общую величину этих ресурсов и систему связей между индексами).

Приведенная конструкция целевой функции реалистично передает ту особенность поведения НСЭС, которая достигла своего максимального потенциала развития в существующих условиях, когда ни один индекс по величине не может равняться 0, то есть не может отсутствовать определенная сфера деятельности. Понятно, что не может быть нулевой и величина любого относительного приоритета P_j , поскольку это соответствовало бы полному отсутствию интереса к определенной сфере деятельности НСЭС и необходимости в ней.

Таким образом, установление содержательно адекватной траектории движения НСЭС в процессе развития решается с помощью следующих соображений:

1. Из свойств развития сложных систем, к которым относится и НСЭС, следует, что, достигнув максимальной точки прогресса, каждая система или деградирует вследствие прогрессирующего сокращения потребления заранее перерасходованных ресурсов своей среды, или удерживается на этом уровне при уравновешенном использовании ресурсов (их воспроизведении, умеренном потреблении, преобразовании непроизводительных инертных ресурсов в производительные и т.д.) [11].

Следовательно, уровень потенциала развития НСЭС определенное ограничение «сверху» через ее предельные системные возможности.

2. Анализ динамики сложных систем в течение их жизненного цикла показывает, что им присуща траектория развития в виде «S» образной кривой. Для НСЭС это дополнительно мотивируется так называемым «принципом результативности». Здесь главным фактором становится не значение эффективности такой системы в определенный момент «Т» на горизонте ее существования (в НСЭС ему соответствует

уровень интегрированного потенциала « Π »), а максимальная сумма величин этого показателя за весь период ее действия. Такую особенность движения НСЭС по траектории развития можно охарактеризовать как ее кумулятивность (от лат. «*cumulo*» - «накапливаю»), и, очевидно, что это является необходимым условием развития.

3. Требования развития НСЭС можно обобщить как баланс интересов роста уровня потенциала развития для всего горизонта существования НСЭС (в идеале – для неограниченного периода существования). Для характеристики траектории НСЭС это соответствует уже указанной S-образной кривой, которая в данном случае выступает как достаточное условие подъемов (от латинского «*elevo*» - «поднимаю») уровня потенциала СЭС в парадигме развития.

Таким образом, траекторию устойчивого (оптимального) развития НСЭС для определенного диапазона времени $\{t_p, t_z\}$ можно схематично представить как прямую «1» (рис. 2). В этом отношении принципиально отличной от нее есть другая траектория (кривая «2») с точкой поворота для достигнутого максимума « Π_{max} » в момент « T ». Отметим, что движение НСЭС по траектории развития – как ее динамический гомеостаз в направлении увеличения интегрированного потенциала – может происходить только при условии внутренней реструктуризации возможностей системы. Этому должны соответствовать как увеличение абсолютных значений одних индексов и уменьшение других, так и изменение соответствующих относительных приоритетов.

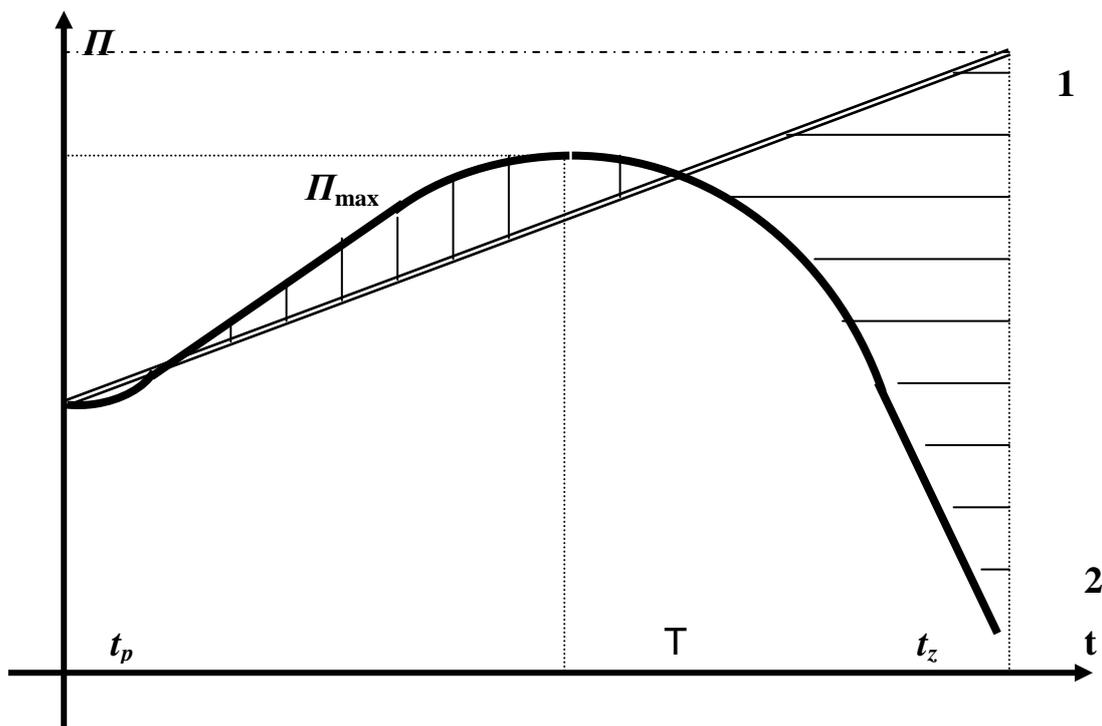


Рис. 2. Динамика потенциала развития НСЭС

Очевидно, что в динамике этих индексов I_1 и I_6 носят характер критических, то есть и в данном случае таких, которые были связаны с определенными свойствами НСЭС и непосредственно регламентируют характер ее развития – устойчивый (при выполнении этих регламентаций) или обвальный с точкой поворота (кривая «2» на рис. 2). Однако в экономическом отношении характер критичности указанных индексов

существенно отличается. Так, критичность индекса ресурсно-энергетического потенциала преимущественно носит характер «исчерпаемости» невозпроизводимых ресурсов с соответствующей глобальной программой снятия критичности с помощью необходимых мер. Как правило, сюда относят сокращение потребления невозпроизводимых ресурсов, переход от невозпроизводимых ресурсов в воспроизводимые, установление платы за жизненно важные ресурсы, которые ранее считались бесплатными и тому подобное.

С точки зрения управления индексы I_1 , I_2 , I_3 , I_4 и I_5 могут формироваться и моделироваться по принципам, близким к принципам моделирования «классических индексов». Тогда критичность индекса I_6 НСЭС носит характер критичности равновесия объектов нелинейной динамики (синергетических процессов) по всем своим составляющим системы. Предложенный подход к расчету уровня потенциала развития НСЭС позволит прогнозировать уровень потенциала и корректировать в соответствии с их значением программы развития системы с выбором определенного метода управления, моделировать уровень развития и определения альтернативных вариантов управления им подобное.

Выводы. Таким образом, эффективное экономическое развитие национальной социально-экономической системы является инструментом адаптационного процесса, благодаря чему каждая отдельная составляющая как целостная социально-экономическая система и трансформируется в соответствии с меняющейся внешней среды, максимально используя его возможности и нейтрализуя его негативное влияние. Формирование концепции управления экономическим развитием региона, адекватной как к его свойствам, так и с принципами устойчивого развития должно базироваться на применении системно-динамического метода, который ориентируется на учении сложных систем с взаимодействующими различными компонентами при случае их автономного исследования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Азарян О.М. Формування комплексного підходу до зростання національної економіки / О.М. Азарян // Прометей. – Донецьк, 2007. – Вип. 23. – С. 40-43.
2. Булеев И.П. Социальные факторы инвестиционного развития экономики. / И.П. Булеев, С.С. Шевцов // Вестник Донбасской государственной машиностроительной академии. Сб. науч. трудов №2 (12). – 2008. - ДГМА, Краматорск, 2008. – С. 52-55.
3. Гальчинський А. Методологія складних систем / А. Гальчинський // Экономика Украины. – 2007. – №8. – С. 4-18.
4. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
5. Грачева М.В. Моделирование экономических процессов / М.В. Грачева. - М.: Юнити-Дана, 2005. – 353 с.
6. Ляшенко В.І. Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України: монографія / В.І. Ляшенко, О.І. Амоша, С.С. Аптекарь, Л.М. Кузьменко, Р.В. Кузьменко та ін. – Донецьк – Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2011. – 848 с.
7. Мажаров М.В. Методологические основы расчета интегрального показателя социального развития в горнодобывающих регионах // Геотехническая механика. - 1999.-№ 12.-С. 112-116.
8. Мажаров М.В. Проблемы устойчивого развития в ресурсодобывающих регионах. // Геотехническая механика. - 1999. -№ 13. - С. 132-137.
9. Поважний О.С. Діагностика економічного стану України як результат розвитку промислових підприємств / О.С. Поважний, Н.Ю. Рекова // Менеджер. – 2010. – №1. – С. 5-17.
10. Методические подходы к выбору стратегии устойчивого развития территорий / Под общей ред. Шапаря А.Г. В 2 т. - Днепропетровск: ИППЭ НАН Украины, 1996. - 334 с.
11. Енциклопедичний словник: Сучасна ринкова економіка: Державне регулювання економічних процесів / ред. В.І. Кунелин, В.П. Чичканов. – К.: ЦУЛ, 2004. – 744 с.

Поступила в редакцию 11.03.2016 г.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF NATIONAL SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS: NECESSITY AND RESEARCH METHODOLOGY

M. Savchenko

In the article the features of sustainable development of the national economy in modern conditions; the essence of the national socio-economic systems; the methodology of the study of sustainable development of the national socio-economic systems.

Key words: national socio-economic system, the potential for development, sustainable development, the path of sustainable development.

Савченко Марина Васильевна

доктор экономических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

профессор кафедры управления персоналом и экономики труда

savmur@rambler.ru

+38-095-573-04-40

Savchenko Marina

Doctor of economics, Associate professor

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 331.101

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

© 2016. Н. И. Хромов

В работе выполнены исследования концепции человеческого развития с позиции определения сущности данной экономической категории на научной базе человеческого капитала. Выполнен комплексный, системный анализ оптимизации связей между процессами экономического роста и человеческого развития. Обоснованы важнейшие направления и источники влияния на процесс человеческого развития с позиции учета и объединения экономических и социальных аспектов.

Ключевые слова: человеческий капитал, человеческий потенциал, человеческое развитие, экономический рост, факторы общественного развития, критерии эффективности.

Постановка проблемы. С развитием экономики, а соответственно и экономической науки, состоялось переосмысление целей и задач, средств и критериев общественного развития. Концепция экономического развития в качестве центрального звена исследования отмеченных процессов рассматривает человеческий ресурс. Любое развитие имеет смысл лишь тогда, когда оно обеспечивает развитие человека и максимально полное удовлетворение потребностей его жизнедеятельности, необходимых для всестороннего и гармоничного развития [1, с. 95].

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы человеческого развития – одно из наиболее актуальных направлений современных экономических исследований. Этим вопросам посвящены труды В. Бобкова, Д. Богини, О. Гришновой, С. Дятлова, Е. Либановой и других ученых.

Однако, большинство научных исследований базируются на Докладах о развитии человека (или человеческого потенциала) Программы развития ООН. Недостаточное внимание уделяется глубинной сути социально – экономической категории «человеческое развитие». В связи с этим, существуют случаи подмены отдельных понятий, неопределенности и противоречивости выводов. Поэтому продолжение исследования данной экономической категории, включая ее взаимосвязи с процессом экономического развития и непосредственно концепции человеческого развития является актуальным, особенно в современных условиях развития общества на территории постсоветского пространства.

Целью статьи является исследование концепции человеческого развития, с позиции его смыслового определения, на научной базе человеческого капитала, системный анализ оптимизации связей между процессами экономического роста и человеческого развития, как критерия социально – экономической эффективности функционирования человеческого капитала.

Основное содержание. Большое влияние на формирование современных представлений о развитии, как о процессе, в эпицентре которого человек, как существо не только физиологическое, но и социальное и, что особенно важно, экономическое, имели теоретические разработки А.Сена и его концепция расширения человеческого выбора. Главной идеей отмеченной концепции является рассмотрение благополучие человека в качестве средства расширения человеческого выбора в обеспечении условий жизни, которые он (человек) считает такими, которые максимально отвечают его требованиям и представлениям [2].

В составе словосочетания «человеческий капитал» мы имеем два термина, к тому же, не просто термины, а понятия, которые соответствуют двум ключевым категориям общественного развития: «человек» и «капитал». В такой ситуации исследование не может быть полным и корректным, если оно обозначено и выполнено только инструментарием экономического анализа. В данном случае приобретают существенное значение и аспекты социального измерения экономического развития.

Человеческий капитал – это социально – экономическая категория, характеризующая систему общественных отношений по целесообразному, осознанному и профессиональному использованию в процессе производства и создания новой стоимости в определенной сфере экономической деятельности приобретенных природным путем, сформированных и развитых вследствие инвестиций, воплощенных в человеке и накопленных им определенных запасов здоровья, знаний, умений, навыков, опыта, мотиваций, персональных личных качеств и других продуктивных способностей, которые принадлежат ему на правах собственности, что содействует росту производительности труда и доходов субъектов процесса использования человеческого капитала, включая самого человека ... На этом можно было бы и завершить определение сущности категории «человеческий капитал», в условиях существующей концепции экономического роста. Однако, в контексте концепции человеческого развития, при признании благополучия человека в качестве конечной цели общественного развития, с целью достижения полноты и завершенности исследования, приведенное определение необходимо дополнить следующей терминологией – « ... а также достижению конечной цели общественного развития – повышению благосостояния человека, социально – экономическому развитию общества и человеческому развитию в целом» [3, с. 144].

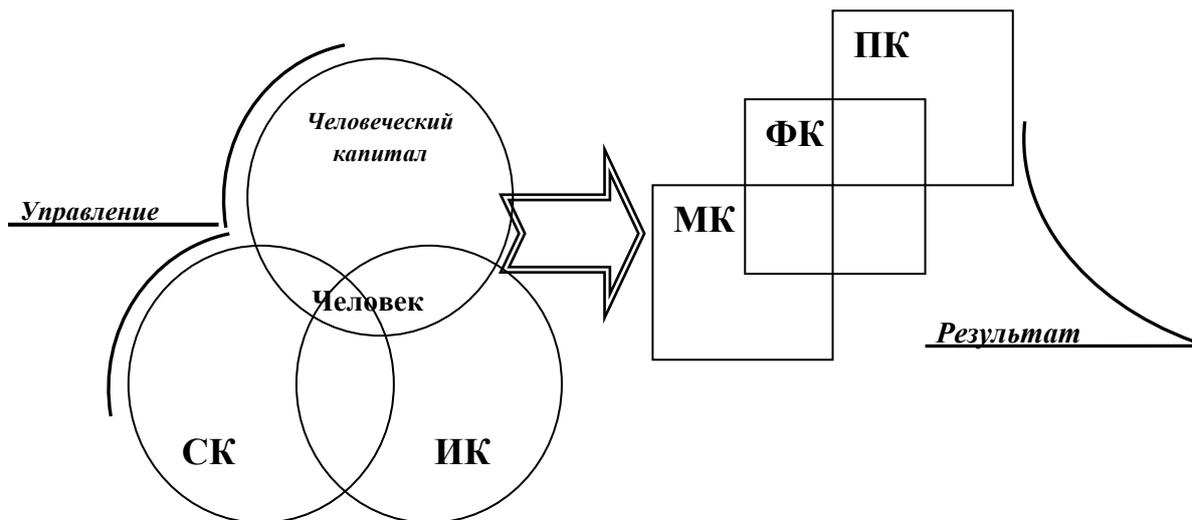
Теория человеческого капитала в единстве экономического и социального аспектов позволяет шире рассматривать роль человека в общественной жизни, в диалектическом единстве свободной личности, наемного работника и собственника своих капитальных способностей; объекта и субъекта капиталовложений; источника и главного фактора процесса экономического роста и, наконец, - как начальной стадии и конечной цели всего процесса социально – экономического развития общества.

Сегодня ни у кого не вызывает сомнений, что человеческий ресурс экономического роста является приоритетным, как относительно источников и факторов данного процесса, так и с точки зрения его социально-экономических условий, целей и последствий. Особенно важным является определение характера отношений взаимодействующих систем – человека и экономики. Человек для экономики – это ее творец, основной и своеобразный социально – экономический ресурс, главное действующее лицо экономической системы, особенный вид живой системы. К тому же, относительно предмета нашего исследования, важной составной частью взаимосвязи между человеком и экономикой являются сформированные и воплощенные в человеке его личностные качества, физиологические и интеллектуальные способности, а также непосредственно его экономическая деятельность.

Человеческий капитал, как важнейший фактор социально – экономического развития, определяет эффективность использования производственного, финансового и природного капиталов и непосредственно влияет не только на темпы, но и на качество экономического роста (рис.1) [4, с. 59].

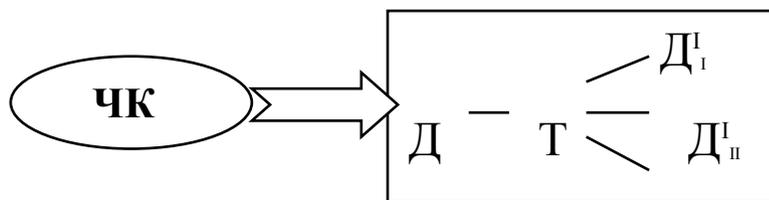
От параметров и эффективности накопления человеческого капитала, от состояния здоровья работника, полученных знаний, навыков, степени профессионализма, от сформированной у него мотивации к повышению качества труда зависит уровень

продуктивности (или ценности) выполняемой работы, а в конечном итоге – будет ли вообще достигнут желаемый экономический результат в виде прибавочного продукта и новой стоимости (исходный смысл и цель любой бизнес – деятельности, как таковой). То есть, общеизвестная классическая схема товарно-денежных отношений, в зависимости от качества воздействия человеческого капитала, будет носителем разного экономического содержания. Только единственный вариант, а именно - при достижении получения прибавочной стоимости, характеризует оборот капитал как эффективный (представляет экономический смысл капиталовложений), а все приведенные потенциальные варианты характеризуют возможные результаты практики хозяйствования (рис. 2) [5, с. 108].



где: СК – социальный капитал;
 ИК – интеллектуальный капитал;
 МК – материальный капитал;
 ФК – финансовый капитал;
 ПК – природный капитал

Рис. 1. Взаимодействие человеческого капитала с другими видами капитала системы производственных отношений и создания новой стоимости



где: $D^I > D, (m > 0); \quad D^{II} = D, (m = 0); \quad D^{III} < D, (m < 0)$

Рис. 2. Товарно-денежные отношения в контексте влияния человеческого капитала на создание новой стоимости

Определение критериев экономического роста и обоснование факторов влияния человеческого капитала на данный процесс всегда были вопросом особого внимания ученых. Их важность на различных этапах социально – экономического развития общества в процессе формирования рыночной экономики, необходимость поиска соответствующих механизмов и инструментария регулирования и совершенствования рыночных отношений, предопределило возникновение различных теорий экономического роста.

Безусловно, каждая из моделей экономического роста, как и потенциальная возможность создания на их основе агрегатного показателя, не являются унифицированным инструментом для прикладного использования в практической деятельности, относительно математического исчисления характера и размеров влияния всех факторов экономического роста. Но каждая из них (как и многие другие разработки) дают возможность исследовать различные конкретные аспекты, а в совокупности – весь процесс роста экономики и общественного развития.

Длительное устойчивое экономическое развитие возможно при условии вовлечения не только экстенсивных механизмов, но и интенсивных (качественных) факторов развития, что обеспечивается лишь с участием человеческого капитала.

Эффективное функционирование человеческого капитала становится главным условием экономического роста, а его качественные характеристики – непосредственно факторами стабильного развития общества.

Общеизвестно, что любая значимая инновация не может быть осуществлена за счет текущих расходов. Она – следствие инвестиций.

Одним из характерных определений человеческого капитала является аналогия между инвестициями в человеческий и физический капитал. При этом процесс получения образования, квалификации рассматривается в качестве процесса капиталовложений с перспективой их окупаемости.

Каждый этап жизнедеятельности человеческого капитала имеет свои особенности и значение относительно необходимости инвестиционных вложений, будь то периоды только исключительно формирования будущего человеческого капитала, начала его производственного использования или дальнейшего совершенствования и развития. На разных фазах формирования человеческого капитала формируется его соответствующее базисное состояние, в том числе и как основа способности дальнейшего развития. Невозможно получение ожидаемых результатов от инвестиций в любой период их осуществления без достаточных вложений в человеческий капитал на первоначальных этапах его формирования.

Однако, следует отметить, что не все расходы в жизни человека, в том числе и из тех сфер, которые относятся к наиболее приоритетным и связанным с созданием условий для формирования будущих способностей человека, правомерно включать в разряд инвестиционных. Например, расходы на питание, лечение, социально – бытовые, хозяйственные, жилищные цели являются текущими затратами и их неправомерно считать инвестициями в формирование человеческого капитала, хотя они являются активными факторами данного процесса и влияют на уровень его эффективности. Эти расходы нельзя считать инвестиционными, они обеспечивают текущую жизнедеятельность человека. Их можно, и даже следует, признать расходами на формирование человеческого и трудового потенциала, но не инвестициями в человеческий капитал.

В отличие от инвестиций в другие виды капитала, в рассматриваемом инвестиционном процессе существует особенная, специфическая причина, которая

своеобразно влияет на инвестиционную деятельность, вынуждает ее субъектов к необходимости принятия дополнительных мер относительно продуманности и предварительной оценки оправданности решений о потенциальных инвестициях. Эта причина кроется в отношениях собственности. Собственником приобретенных вследствие инвестиций новых знаний, умений, продуктивных способностей и других потенциальных возможностей остается человек – носитель своей капиталоспособности. И, в конечном итоге, прежде всего, от него зависит – кому, кроме него самого, эти инвестиции в будущем будут приносить доходы и другие результаты его экономической, общественной, научной или иного рода деятельности.

Изложенный анализ и выводы в очередной раз демонстрируют, что категория «человеческий капитал» не только экономическое явление, а носит явно выраженный социальный и общественный характер и является социально – экономической категорией. Исследование аспектов инвестиций в человеческий капитал – задача с множеством неизвестных. На первый взгляд – общеизвестный процесс, с не менее определенными показателями и имеющимися экономическими механизмами. Но, присутствие человека в качестве носителя и собственника приобретенных в следствие инвестиций качеств, свойств и способностей, требует отдельных, особых подходов к исследованию процессов инвестирования в человеческий капитал.

Стабильность экономического развития непосредственно зависит от состояния обновления (модернизации) и возрастания функционирующего капитала. И человеческий капитал не является исключением. То есть, капитализация, как инновационно- инвестиционная категория, влияет на его объем, структуру, состояние и реальную стоимость. Именно капитализация экономики характеризует способность экономических систем эффективно использовать ресурсы и превращать их в высоколиквидные активы.

Методологический подход к исследованию капитализации, как экономической категории призван обеспечить системное ее изучение:

- как процесса превращения прибавочной стоимости в капитал и возрастания рыночной стоимости активов субъектов хозяйственной (экономической) деятельности;
- как критерия оценки рыночной стоимости предприятий, а также, - с позиции влияния уровня капитализации на их развитие.

Однако, предметом нашего исследования является изучение влияния нематериальных факторов экономического роста, поскольку именно они способны обеспечить конкурентные преимущества в условиях глобализации экономики и инвестиции в человека являются наиболее эффективным способом приумножения капитала.

Вопрос эффективного финансового обеспечения экономического развития – это, прежде всего, вопрос оптимального распределения финансовых ресурсов между составляющими человеческого и материального капитала, между накоплением и потреблением, между текущими и перспективными приоритетами.

В отечественных реалиях человеческий капитал не определяет еще, к сожалению, ключевой роли фактора экономического роста, поскольку отсутствует системное понимание того, что интеллект, информация, знания являются главными активами экономики, которые способны обеспечить высокие темпы экономического развития.

Анализ современного состояния функционирования объектов промышленного производства, действующей системы управления процессами на микроэкономическом уровне и государственного влияния на решение вопросов развития промышленности демонстрируют наличие системных проблем.

Традиционной формой роста капитализации отечественных промышленных комплексов были и, к сожалению, до сих пор остаются реконструкция и модернизация оборудования, расширение промышленных мощностей за счет капитального строительства новых объектов, как правило, без существенной замены устаревшей технологии производства, внедрения в эксплуатацию современных, принципиально новых научно обоснованных технологических разработок и, что особенно важно, без замены избранных приоритетов развития и менеджмента.

Главная причина такого состояния – отсутствие научного подхода к процессу управления развитием экономики субъектов хозяйственной деятельности, что явилось следствием игнорирования роли инновационных аспектов деятельности.

Успешное решение вопросов капитализации предприятий, как одного из наиболее перспективных направлений экономического развития промышленного комплекса страны, зависит от правильности выбора подходов, оптимальности избранных приоритетов и факторов эффективности ее осуществления, прогнозирования и оценки ожидаемых результатов.

Специфика управления человеческим капиталом состоит в том, что персонал здесь выступает одновременно в качестве и субъекта, и объекта управления. Даже активная мотивационная политика не даст положительного эффекта, если работники предприятия, которые обязаны генерировать идеи, решать проблемы развитием предприятия, не соответствуют своему предназначению по критериям образовательного и профессионально – квалификационного уровня, индивидуально – психологическим и другим качествам.

И в периоды динамичного развития экономики, и, тем более, в условиях глобального экономического кризиса создание и развитие механизма рационального инвестирования в человеческий капитал не только не может выступать в качестве альтернативы «физической» капитализации предприятий, а наоборот, – ее главное звено. Реализация данного важнейшего источника капитализации является первостепенным заданием, прежде всего потому, что данный фактор представляет собой локомотив динамичного развития и повышения конкурентоспособности экономических систем.

В отечественной науке применяются различные методологические подходы относительно исследования экономических категорий, связанных с определением человеческого фактора экономического и социального развития. Категория «человеческое развитие» чаще всего характеризуется на основе положений концепции человеческого потенциала. Имеет место отождествление понятий «человеческое развитие» и «качество человеческого капитала», однако, при этом, одновременно, данная экономическая категория структурно представляется в виде концепции человеческого потенциала.

Безусловно, все рассматриваемые экономические категории не только имеют взаимосвязь и взаимообусловленность, но и единое происхождение (присутствие человека в качестве источника, главного звена и целей жизнедеятельности). Более того, они имеют практически единую внутреннюю структуру и даже являются производными друг от друга. И действительно, их исследование не только может, а должно осуществляться с использованием методов комплексного анализа всех отмеченных категорий в их диалектическом единстве.

Но, при этом, необходимо в обязательном порядке, отмечать и различия между ними. Человеческий капитал функционирует в процессе производственного использования и представляет собой капитализированный (к тому же не человеческий,

а трудовой потенциал). Соответственно и развитие следует трактовать как процесс практической реализации трудового потенциала человека.

Поэтому, очевидно, необходимо, во – первых, принципиально размежевать понятия «концепция развития человеческого потенциала» и «концепция человеческого развития» и, во – вторых, концепцию развития человеческого потенциала следует рассматривать с позиции непосредственно характеристики экономической категории «человеческий потенциал», а исследование концепции человеческого развития – на научной базе человеческого капитала.

Выводы. Общественное развитие, в совокупности всех аспектов многогранности своего определения, объединяет экономические и социальные факторы процесса развития. В свою очередь, концепция человеческого развития подразумевает социальное измерение экономического развития и наоборот – экономическое измерение обеспечения социальных процессов, центральным звеном которых является человек – важнейший ресурс, фактор и конечный потребитель результатов социально – экономического развития.

Объединение экономических и социальных аспектов, их взаимодействие, обеспечивают, с одной стороны, возрастание возможностей достижения экономических результатов и на их базе – удовлетворения социальных потребностей, а с другой, – содействуют поддержке высокой экономической активности населения, формированию высоких параметров качества человеческого капитала.

Глубокое познание сущности категории человеческий капитал невозможно без системного исследования эволюции экономических теорий относительно аспектов определения роли человека в процессах производственного и общественного развития. Равно как и нельзя объективно оценить экономическое состояние субъектов хозяйственной деятельности и, тем более, строить стратегию их развития, без учета показателей человеческого капитала.

Комплексный анализ процесса жизнедеятельности человеческого капитала, в единстве процессов его формирования, развития и использования, позволяет наглядно представить возрастание роли нематериальных факторов производственных отношений на современном этапе развития экономики, расширить и даже, в определенной степени, поменять приоритеты в критериях эффективности хозяйственной деятельности, факторах роста капитализации и средствах достижения высокого уровня конкурентоспособности экономики и общественного развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Томчук Н.В. Эволюция научных взглядов на человеческое развитие / Н.В.Томчук // Экономическая теория. – К, 2005. - №3. – С. 95-105.
2. Сен А. Развитие как свобода / А.Сен. М.: Новое издательство, 2004.
3. Хромов М.І. Сутність і особливості людського капіталу в системі соціально – економічних категорій / М.І.Хромов // Экономика и право. – 2009. - № 3. – С.140-145.
4. Хромов М.І. Економічний розвиток в єдності процесів формування і використання людського капіталу // Економіка та держава. – 2010. - № 1. – С. 57-61.
5. Хромов Н.И. Место и роль человеческого капитала в процессе капитализации предприятий // Проблемы экономического и социального развития в условиях мирового кризиса. – Сборник научных трудов. Донецк: ДонНТУ, 2009. – С. 106-109.

Поступила в редакцию 18.03.2016 г.

THE HUMAN CAPITAL AS THE FAKTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT

N. Khromov

In this work it is examined the conceptions of human development under the position of determining the essentiality of the given economical category according to the scientific base of human capital. It is done the complex, systematic analysis of optimization the bonds between the processes of economic increase and human development. It is also grounded the most important directions and influence' sources on the human development process under the position of calculating and uniting the economical and social aspects.

Key words: human capital, human potential, human development, economical increase, factors of the social development, criterions of effectiveness.

Хромов Николай Иванович

доктор экономических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

nkhromov@bk.ru

+38-095-516-25-61

Khromov Nikolay

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 364-78

МЕТОДОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

© 2016. Э. В. Шаповалова

В данной статье рассмотрены предпосылки и принципы формирования государственной социальной политики, определены проблемы развития, противоречия и задачи разработки государственной социальной политики. Дана оценка текущего социально-экономического состояния Украины и обоснована необходимость совершенствования государственной социальной политики. Предложен механизм разработки и реализации государственной социальной политики.

Ключевые слова: социальная политика, механизм, государство, социальная сфера, социально-экономические процессы.

Постановка проблемы. Одним из ключевых направлений государственного регулирования экономики является социальная сфера и ее развитие. Состояние данной сферы существенно влияет на определение процессов воспроизводства трудовых ресурсов, их количество и качество, уровень научно-технического развития производственных сил, культурную и духовную жизнь общества и т.д. Выделяют следующие базовые составляющие социальной сферы [1,2]: здравоохранение, образование, культура, системы социального обеспечения и социальной защиты населения, жилищно-коммунальное хозяйство и т.д.

Влияние социальной сферы на развитие государственной экономики прослеживается на микро- (предприятие), мезо (регион) и макроуровне (общегосударственный уровень). В функциональной структуре государственного управления ведущее положение занимает социальная политика, нацеленная на повышение благосостояния населения. Гуманная ориентация государственного развития способствует раскрытию творческих способностей населения, совершенствованию общественных отношений, укреплению национальной экономики. Социальные приоритеты, провозглашаемые правительством и закрепленные нормативно-правовыми актами, требуют активной их реализации на всех уровнях управления. Этому в немалой степени должна способствовать социальная политика [3].

Актуальность социальной политики, проводимой на всех территориальных уровнях, обусловлена социальной напряженностью в общественных отношениях, ростом негативных социальных явлений, снижением социальной защищенности и гражданской безопасности. Во многих регионах стали обостряться противоречия между [4]: ожидаемым благосостоянием и реальным ухудшением экономического положения населения; проведенными реформами и интересами людей; производственными силами и общественными отношениями; богатыми и бедными расходами населения; жизненными потребностями и финансовыми возможностями их удовлетворения и др.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемой развития социальной политики занимались такие отечественные и зарубежные ученые, как Асжина М., Чибриков Г., Ивашковский С., Игнатов В., Костина А., Стюарт Т., Чугчева А. и другие.

На сегодняшний день ситуацию в социальной сфере, нельзя назвать удовлетворительной. Украина имеет отрицательную эластичность социальных

расходов относительно номинального роста ВВП. Так, в 2013 году, по сравнению с 2012 годом, ВВП повысился в 2,44 раза, а расходы на социальное развитие - в 2,36 раза. Коэффициент эластичности составил -3,3%.

Преодоление застойных явлений в социальной сфере происходит медленными темпами. Исследование основных социальных показателей (образование и социальную защиту) показывает, что на сегодняшний день в Украине наблюдается их отставание от динамики роста ВВП и сводного бюджета [5,6].

В течение следующего десятилетия дальнейшее консервирование сложившейся ситуации, не позволяет обеспечить надлежащий уровень жизни населения Украины и восстановить демографический потенциал. Для достижения улучшения условий жизни людей необходимо находить не только внешние инвестиции, но и восстанавливать и приводить в действие внутренние факторы социального развития.

Первоочередной задачей социальной политики является необходимость совершенствования методологии формирования социально ориентированной бюджетной политики страны. Для этого необходимо [7,8]:

оптимизировать механизм регулирования социальных расходов благодаря расширению поля социальных показателей и включение их в систему макроэкономических индикаторов;

перейти от отдельного определения объемов финансирования социальных расходов по отдельным направлениям к формированию их в социальном блоке бюджета;

составлять проекты региональных социальных бюджетов с учетом межрегиональных связей.

Таким образом, можно сделать вывод, что в социальной политике Украины на данном этапе ее развития существует ряд проблем, решение которых требует применения методологии экономико-математического моделирования, прогнозирования и управления социально-экономическими процессами.

Целью данной статьи является разработка механизма реализации государственной социальной политики, обеспечивающего повышение эффективности социальной политики на всех уровнях ее реализации от предприятия к государству, а также является основой для разработки экономико-математической модели управления социальной политикой и способствует повышению оперативности и точности принятия решений по управлению социально-экономическими процессами.

Основное содержание. Данный механизм основан на использовании организационного подхода и предусматривает наличие четырех основных групп: вход, выход, управление и исполнители.

Входы механизма разработки и реализации государственной социальной политики описываются таким математическим выражением:

$$INPUT = \{i_1, i_2, i_3\},$$

где i_1 - результаты мониторинга социального состояния государства;

i_2 - финансовые ресурсы, необходимые для реализации мероприятий и социальных программ, предусмотренных социальной политикой;

i_3 - социальная стратегия прошлого периода.

Множество регламентов и управления механизма разработки и реализации социальной политики задается таким математическим выражением:

$$MANAGEMENT = \{m_1, m_2, m_3, m_4, m_5, m_6\},$$

где m_1 - регламенты анализа данных;

m_2 - Законы Украины;

m_3 - регламенты процедур принятия решений;

m_4 - информационное обеспечение;

m_5 - нормативно-правовые акты;

m_6 - ресурсные ограничения.

Множество выходов механизма разработки и реализации социальной политики задается таким математическим выражением:

$$OUTPUT = \{o_1, o_2, o_3, o_4, o_5, o_6, o_7, o_8\},$$

где o_1 - цели социального развития страны;

o_2 - задачи социального развития страны;

o_3 - принципы реализации социальной политики государства;

o_4 - направления реализации социальной политики государства;

o_5 - прогнозы экономического эффекта от реализации социальной политики государства;

o_6 - планы реализации социальной политики государства;

o_7 - социальные программы;

o_8 - текущая социальная стратегия.

Множество инструментов реализации и исполнителей механизма разработки и реализации социальной политики задается таким математическим выражением:

$$TOOLS = \{t_1, t_2, t_3, t_4, t_5, t_6, t_7, t_8\},$$

де t_1 - аналитическая группа;

t_2 - руководители разработок направлений социальной политики государства;

t_3 - Президент Украины;

t_4 - министр по вопросам социальной политики Украины;

t_5 - механизмы оценки эффективности социальной политики государства;

t_6 - концепция развития социальной политики государства;

t_7 - методы анализа данных;

t_8 - методы принятия решений.

Процесс разработки и реализации социальной политики состоит из следующих основных процессов.

Анализ и диагностика проблемной социальной ситуации. На данном этапе проводится анализ данных социально-экономического положения государства, а также анализ прошлых социальных стратегий с целью формирования перечня текущих

проблем и проектов различных сценариев их реализации и включает в себя подготовку предложений к проектам государственных целевых, отраслевых и региональных программ, мероприятий в сфере социальной защиты населения и тому подобное.

Определение целей и постановка задач социального развития. На данном этапе проводится определение и обоснование приоритетов социального развития, целей и задач перспективной социальной политики, основанной на результатах анализа социально-экономического положения государства.

Синтез принципов проведения социальной политики. На данном этапе осуществляется разработка основных принципов социальной политики государства, определяет дальнейшие приоритетные направления социальной политики.

Синтез и обоснование приоритетных направлений проведения социальной политики. На данном этапе разрабатываются приоритетные направления проведения социальной политики, проводится сценарный анализ и прогнозирование экономического эффекта, а также формируется государственная социальная стратегия.

Реализация социальной политики. Основой данного этапа является обеспечение реализации государственной политики в сфере социально-трудовых отношений, оплаты и надлежащих условий труда; организацию эффективного сотрудничества местных органов исполнительной власти и органов местного самоуправления с профсоюзами и их объединениями, организациями работодателей и их объединениями; организация социального обслуживания населения, осуществление социальной работы и предоставление социальных услуг путем развития специализированных учреждений и служб, предоставляющих социальные услуги.

Контроль за выполнением разработанной социальной политики. На данном этапе проводится осуществления координации деятельности и контроля за выполнением структурными подразделениями социальной защиты населения задач по реализации государственной социальной политики в сфере социальной защиты населения, предоставления им организационно-методической помощи по правильности применения законодательства в этой сфере.

Выводы. Таким образом, механизм разработки и реализации государственной социальной политики позволяет обеспечить повышение эффективности и обоснованности проведения государственной социальной политики на всех уровнях управления, укрепить социально-экономическое положение государства, а также укрепить социальное положение населения страны и, как следствие, обеспечить экономическую стабильность.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Асжина М.А. Основы экономической теории / М.А. Асжина, Г.Г. Чибриков. – М.: Норма, 2006. – 344 с.
2. Чутчева О. Становление системы социальной защиты в Украине / О. Чутчева // Предпринимательство, хозяйство и право. - 2003. - № 2. - с. 48-52.
3. Игнатов В.Г. Экономика социальной сферы: Учебное пособие / В.Г. Игнатов – М.: Издательский центр «МарТ», 2005. – 528 с.
4. Социальная работа: теория и практика: Учеб. Пособие / Отв. ред. д.и.н., проф. Е.И. Холостова, д.и.н. А.С. Сорвина. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 427с.
5. Костина А.В. Тенденции развития информационного общества: анализ современных информационных и постиндустриальных концепций / А.В. Костина // Знание. Понимание. Умение. – 2009. – № 4. – с. 23-29.
6. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций. Новая постиндустриальная волна на западе / Стюарт Т. – М.: Норма, 2007. – 377 с.
7. Департамент социального захисту населення. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://donoda.gov.ua/>

8. Кульчицкий В. Новое в социальной защите. / В. Кульчицкий // Справочник кадровика. - 2007. - № 3. - С. 86-87.

Поступила в редакцию 20.03.2016 г.

METHODOLOGY FOR DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF STATE FOR SOCIAL POLICY

E. Shapovalova

This article describes the background and principles of state social policy, development challenges, contradictions and problems of development of state social policy. The evaluation of the current socio-economic situation in Ukraine are rated and the necessity of improving the state social policy are substantiated. The mechanism of development and implementation of state social policy is developed.

Keywords: social policy, mechanism, state, social, socio-economic processes.

Шаповалова Элла Валентиновна

кандидат экономических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

доцент кафедры управления персоналом и экономики труда

shapovalova-ella@mail.ru

Shapovalova Ella

kandidat of economics, PhD, Associate professor

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 338.241.2

ОСОБЕННОСТИ И УРОВЕНЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ КАК ФАКТОРА МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В УКРАИНСКИХ И ЗАПАДНЫХ КОМПАНИЯХ

© 2016. *Е. С. Шилец*

В статье произведен анализ системы оплаты труда руководящего персонала западных компаний, работающих на украинском рынке, предложена сбалансированная система показателей, которые можно применять при разработке долгосрочной стратегии использования человеческих ресурсов, как фактора повышения международной конкурентоспособности отечественных предприятий.

Ключевые слова: человеческие ресурсы; международная конкурентоспособность; заработная плата; система премирования; стратегия компании.

Постановка проблемы. В современных условиях вопросы премирования или депремирования украинскими компаниями решаются только по отношению к руководящим сотрудникам: в лучшем случае — топ-менеджерам и менеджерам среднего звена, в худшем - только топ-менеджерам.

Именно область управления человеческими ресурсами предоставляет украинским компаниям максимальные возможности сформировать наибольшее конкурентное преимущество в борьбе с западноевропейскими фирмами. Разработка технологий в области управления человеческими ресурсами предоставит им эффективные инструменты победы над иностранными конкурентами на украинском рынке.

Развитие концепции управления человеческими ресурсами во многом обязано необходимости обеспечить высококвалифицированным персоналом успешную разработку и реализацию стратегии компании. Поэтому одно из основных различий управления человеческими ресурсами от управления персоналом лежит в объекте управления — управление человеческими ресурсами направлено на руководящий персонал компании.

Подход к управлению руководящим персоналом в украинских компаниях значительно отличается от практики западноевропейских конкурентов. При этом основное различие лежит не только в методах управления, но и в объекте. Речь идет о том, кто находится на высших руководящих постах в украинских и западных компаниях с точки зрения профессионального соответствия. Анализ ряда украинских компаний различных отраслей, прежде всего угольной, металлургической промышленности, туризма и торговли, выявил тождественность понятий владелец и топ-менеджер.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованиям данной проблемы и поиска ее решения посвящены научные труды многих отечественных и зарубежных ученых: С.И. Бандура, Д.П. Богини, Т.Ю. Базарова, О.А. Гришновой, Б.М. Данилишина, В.М. Данюка, Г.А. Дмитренко, М.И. Долишного, А.М. Колота, Ю.В. Макогона, Е.В. Маслова, И.Л. Петровой, С.В. Шекшни, Г.В. Щекина, А. Смита, Д. Риккардо, и др.

Цель данной работы - разработка методологии совершенствования системы оплаты труда и премирования руководящего персонала украинских компаний в целях повышения их международного конкурентного преимущества по сравнению с

западными компаниями.

Основное содержание. После перехода украинской экономики от государственной к частной собственности украинские предприниматели, приобретая акции бывших государственных предприятий или создавая свои собственные компании, принимают самое активное участие в управлении ими. Недостаточное количество менеджеров-профессионалов на украинском рынке, боязнь потерять контроль над деятельностью своей компании, просто психологический фактор недоверия незнакомым наемным менеджерам приводят к тому, что руководящие посты занимают или сами владельцы бизнеса или их друзья, зачастую не обладающие необходимыми профессиональными знаниями, управленческими навыками и опытом. Также нередки случаи, когда формально должности генерального и функциональных директоров занимают наемные менеджеры, однако, они находятся под таким контролем и активным, часто непрофессиональным вмешательством владельцев в управление и принятие текущих управленческих решений, что просто не в состоянии эффективно выполнять свою работу.

Если проводить параллель между развитием практики управления в современной Украине и историей развития менеджмента в мире, то окажется, что украинские предприятия по-прежнему находятся в начале XX века, когда во всем мире произошел переход функций управления от собственника к профессиональному менеджеру. Однако число украинских компаний, осознающих и решающих эту проблему, растет. Крупные украинские компании, которые могут предложить конкурентоспособную с уровнем Западной Европы заработную плату, нанимают на работу иностранных топ-менеджеров, в основном в области финансов, техники и технологии, приглашают иностранные консалтинговые компании для проведения организационно-управленческого анализа и внедрения новых методов управления.

Сочетание менеджера и владельца в одном лице оказывает в настоящий момент сильное отрицательное влияние на конкурентоспособность украинских компаний по сравнению с западными, где разрабатываются требования и проводятся стандартизированные процедуры конкурсного отбора, используются методологии оценки деятельности руководителей, по результатам которых принимается решение о карьерном росте, размере заработной платы и т.д. Лишь по истечении нескольких лет успешной работы и достижения поставленных целей руководители в западных компаниях получают возможность выкупить часть акций. Как правило, это служит инструментом премирования и удержания высококвалифицированных руководителей. Однако доля всех выкупленных менеджерами компании акций не превышает 5%, что в итоге не оказывает какого-либо значимого влияния на структуру акционеров компании и не ведет к превращению топ-менеджера во владельца бизнеса[1].

В отличие от украинских компаний, где менеджер-иностранец является редкостью, практически все ключевые посты западных компаний, работающих на украинском рынке, занимают иностранцы. В небольших торговых представительствах это, как минимум, два лица — глава представительства и финансовый директор. В более крупных компаниях руководители подразделений, отвечающих за то или иное направление деятельности, также являются иностранцами, имеющими большой опыт работы в различных странах. Крупные международные концерны используют ротацию менеджеров среди своих подразделений за рубежом и разрабатывают специальные программы подготовки руководящих кадров для своих зарубежных представительств. Так, глава представительства концерна BMW меняется каждые три года. Эту позицию занимают или руководители подразделений концерна в других странах или прошедшие специальную стажировку в Германии молодые руководители. Подобные программы

подготовки будущих руководителей подразделений в Украине, используемые компаниями Западной Европы, обеспечивают более высокую конкурентоспособность зарубежных управленческих кадров на украинском рынке по сравнению с национальными.

Более высокая конкурентоспособность зарубежных менеджеров, а также украинских специалистов, имеющих опыт работы в западноевропейских компаниях и обладающих западными технологиями менеджмента, уже признана крупнейшими украинскими финансово-промышленными группами, которые благодаря большим оборотам и размерам прибылей могут переманивать специалистов и предлагать им высокую заработную плату. Все большее развитие на украинском рынке получают так называемые хедхантеры (headhunter) - кадровые агентства, осуществляющее по поручению своих клиентов переманивание топ-менеджеров из других, часто конкурирующих компаний.

Сложившаяся ситуация недостатка высококвалифицированных топ-менеджеров на украинском рынке привела к тому, что уровень оплаты руководителей в украинских и западных компаниях сравнялся уже в середине 2005 года. А в настоящий момент зарплата высшего руководства крупнейших украинских финансово-промышленных групп значительно превышает заработную плату, предлагаемую на этих должностях в западных фирмах, работающих на украинском рынке, и может достигать двукратного размера.

Согласно исследованию, проведенному западным кадровым агентством Ward Howell International, средняя базовая зарплата высшего руководства финансово-промышленных групп — генерального директора, финансового директора, директора по стратегическому развитию и директора по операциям (1-го заместителя генерального директора) составляет около 12,5 тыс. долл. США в месяц [1]. Однако сопоставить эти данные со средним уровнем базовых зарплат руководителей западных компаний в Украине невозможно в связи с закрытым характером информации и отсутствием опубликованных маркетинговых исследований в этой области.

В отраслевом анализе уровня заработной платы топ-менеджеров украинских и западных компаний данные приводятся только по базовому окладу без учета переменной или премиальной части их дохода. Размер премий руководителей украинских предприятий сложно выделить не только из-за закрытого характера этой информации, но и в связи с отсутствием единой политики премирования руководства в пределах отрасли и даже отдельно взятого предприятия, нерегулярностью выплат премий, неясности показателей определения ее размера. Для того чтобы получить более полную картину, размер базовой заработной платы, по мнению экспертов этой области, надо увеличить на 8-12%, что даст оценочный уровень среднего дохода руководства украинских компаний.

Отсутствие в украинских компаниях разработанной и четко регламентированной политики в области оплаты и стимулирования руководства и всего персонала является, пожалуй, самой важной проблемой в области управления человеческими ресурсами. Эффективность применяемой в компании системы премирования руководства - тот критерий, по которому наиболее объективно можно судить, обладает ли компания в области управления человеческими ресурсами той организационной компетенцией, которая позволит ей создать конкурентное преимущество на рынке. Ведь основной целью введения любой системы премирования является повышение эффективности деятельности каждого отдельного руководителя, подчиненных ему сотрудников, а значит, и всей компании.

Анализ используемых украинскими компаниями различных отраслей систем

оплаты и премирования руководства привел к выводам:

1. Отсутствие единой системы премирования и методов расчета премиальной или переменной части заработной платы и преобладание индивидуального подхода к премированию руководителей.

2. Отсутствие зависимости роста заработной платы руководителей от динамики показателей деятельности компании — прибыли или оборота. Как правило, средний доход руководителей, включающий премиальную или переменную часть, растет в несколько раз быстрее, чем оборот и прибыль предприятия.

3. Разработкой и внедрением систем премирования зачастую занимаются не подразделения по работе с персоналом, в компетенции которых должны находиться эти вопросы, а руководители других подразделений или лица, не обладающие достаточной компетенцией в этой области.

4. Отсутствие анализа эффективности внедренных систем оплаты и премирования и их влияния на результаты деятельности компании

В отличие от украинских западные компании, работая на украинском рынке, внедряют корпоративные системы оплаты и премирования руководства. В основе западных систем премирования топ-менеджеров всегда лежат показатели эффективности деятельности компании, как правило, финансово-экономические.

Обзор используемых систем премирования на предприятиях металлургической отрасли Германии позволяет выделить два основных финансово-экономических показателя - оборот и прибыль до налогообложения (ЕВИТ), используемых большинством компаний отрасли в качестве базы расчета премии сотрудников. Доля премии в общем объеме оплаты труда сотрудника увеличивается с повышением его организационно-управленческого статуса, а следовательно, ростом его влияния и ответственности за весь результат деятельности компании. Результаты анализа систем премирования на предприятиях металлургической отрасли Германии представлены в табл. 1.[3]

Таблица 1
Системы премирования, используемые предприятиями металлургической отрасли Германии

Уровень управления	Годовой базовый оклад	Размер премии (в % к базовому окладу)	Показатели, регулирующие размер премии
Директорат	100 000-200 000	30-50%	Оборот предприятия, ЕВИТ ЕВИТДА
Руководители подразделений	65 000-100 000	10-20%	Оборот ЕВИТ ЕВИТДА и другие показатели, находящиеся в прямой зависимости от результатов деятельности подразделения
Специалисты/служащие	30 000-60 000	13-я зарплата (8%)	Оборот, ЕВИТ ЕВИТДА

Металлургическая отрасль является одной из наиболее консервативных в области управленческих нововведений и используемый ее предприятиями подход к премированию высшего руководства исключительно на основе выполнения поставленных перед ними финансово-экономических целей является устаревшим. Уже 10 лет назад два американских ученых Роберт Каплан и Дейвид Нортона предложили новый, революционный подход к стимулированию работы сотрудников для

максимальной реализации стратегических целей компании, которому дали название Balanced Scorecard -сбалансированной системы показателей (ССП). Число компаний в Западной Европе, признавших высокую эффективность этого подхода и внедривших его, постоянно растет.

Согласно концепции сбалансированной системы показателей традиционная система финансово-экономических целей компании должна дополняться целями по трем другим важным составляющим: клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение персонала и карьерный рост. Таким образом, сбалансированная система показателей предоставляет компании схему для перевода общей стратегии компании в термины операционного процесса.

По каждой из составляющих ССП разрабатывается индивидуальный набор целевых показателей в зависимости от стратегии. Компании, только выходящие на рынок, при разработке стратегии делают акцент на быстрый рост доли рынка в ущерб высоким прибылям, в то время как уже зрелые компании большую часть усилий направляют на рост стоимости компании. Именно сбалансированность показателей предложенной американскими учеными концепции и включение их в систему премирования персонала позволяет в наибольшей степени влиять на качество бизнес-процессов компании.

Стратегический характер показателей, разрабатываемых компанией в рамках концепции ССП, обуславливает их долгосрочный характер. Разработанная сбалансированная система показателей меняется только в случае принятия компанией новой стратегии деятельности. Поэтому и база расчета премиальной части заработной платы руководства и других сотрудников компании, в качестве которой служит ССП, меняется при изменении стратегических целей компании. На определенный период времени, как правило, год, по каждому из показателей ССП определяется необходимый уровень, который нужно достигнуть в этот период, например, увеличение доли новых клиентов в обороте, повышение качества продукции, увеличение уровня рентабельности и др. Размер премии руководителя и сотрудников его подразделения зависит от того, насколько процентов были выполнены цели, находящиеся в его компетенции.

Целевые значения показателей ССП компании на будущий период ее деятельности могут носить количественный и качественный характер. Постановка целей по количественным показателям, которыми являются прежде всего финансово-экономические, например, размер оборота, себестоимость продукции, рентабельность используемого капитала, уровень прибыли, происходит в рамках процесса стратегического и оперативного планирования. Показатели по трем другим составляющим ССП - клиентской, внутренней и кадровой, являются в большей степени качественными. Это могут быть, например, улучшение технологического процесса, повышение удовлетворенности клиентов, улучшение имиджа компании, развитие кадрового потенциала. Для того чтобы обеспечить эффективность использования качественных показателей в системе оплаты и премирования руководства, необходима разработка методологий оценки достижения целей по этим показателям, обеспечивающих объективность оценки. В противном случае может возникнуть ситуация, не только не стимулирующая, а демотивирующая руководство к достижению целей компании.

Таким образом, внедрение компанией сбалансированной системы показателей требует очень, тщательной внутрифирменной работы, начинающейся с разработки и выбора правильной стратегии и показателей ее реализации и заканчивающаяся разработкой конкретных методологий оценки достижения поставленных целей.

Однако отсутствие доступа к более точной информации не позволяет проанализировать успешность использования сбалансированной системы показателей украинскими предприятиями.

Таким образом, результаты анализа деятельности украинских и западных компаний в области управления человеческими ресурсами, позволяют выделить три основные проблемы украинских компаний, оказывающие наибольшее влияние на снижение их конкурентоспособности по отношению к западным фирмам, работающими в Украине:

1. Отсутствие эффективных методологий планирования и контроллинга численности и затрат на персонал.

2. Отсутствие систем оценки персонала компании и развития ее кадрового потенциала.

3. Отсутствие эффективных систем оплаты и стимулирования, направленных на достижение стратегических целей компании.

Если первую из перечисленных проблем необходимо и можно устранить относительно быстро, внедрив уже хорошо разработанные и проверенные практикой западные методологии планирования и контроллинга персонала, то две другие проблемы характерны не только для украинских компаний. Оценка руководящего персонала, развитие кадрового потенциала, которое предполагает большую вовлеченность линейных руководителей в кадровую работу, разработка и внедрение систем премирования руководства, направленных на достижение стратегических целей компаний - все эти вопросы переросли область управления персоналом и находятся в сфере управления человеческими ресурсами.

Управление человеческими ресурсами, хотя и признано безусловным инструментом повышения конкурентоспособности компании на рынке, пока еще находится в стадии развития и не может предложить компаниям конкретных методологий работы. Единицы международных концернов – Shell, Motorola, General Electric-заявляют об использовании им концепции Integrative Performance Management или интегрированного управления результатом деятельности. Общая логика внедряемых ими концепций представлена на рисунке 1. Она заключается в интеграции или объединении в единый циклический процесс четырех составляющих - постановку перед менеджером индивидуальных целей на следующий период работы компании (как правило, один год), оценку достижения им этих целей в конце периода, оценку потенциала этого менеджера по результатам его работы и развитие его потенциала. Новый период деятельности компании и работы менеджера в ней начинается с согласования и постановки перед ним новых, более высоких целей, с учетом того, насколько вырос профессиональный уровень менеджера в результате проведенных мероприятий по обучению и развитию.

Используемые в рамках интегрированного управления результатом методологий по каждой из четырех составляющих концепции являются ноу-хау международных концернов и тщательно скрываются не только от прямых конкурентов, но и всех других компаний. Разрабатывая методологии, каждый из концернов больше внимания уделяет той или иной составляющей, которая является наиболее важной для его бизнеса. Связано это с тем, что разработка эффективной методологии требует создания специальных рабочих групп, проведения глубокого анализа исходной ситуации, огромной работы по непосредственной ее разработке и большого числа апробаций и тестирования, предшествующих окончательному внедрению.

Зачастую разработка только части методологии, например, критериев оценки потенциала менеджера или процедуры постановки и согласования; целей, занимает

несколько месяцев, за которыми следует не менее длительный период внедрения. Так, компания DaimlerChrysler большой объем работы проделала в области разработки методологии оценки потенциала сотрудников. Окончательный вариант методологии включает семь групп критериев, в наибольшей степени способствующих выявлению потенциала сотрудника и определению направлений его развития для достижения целей концерна. Первоначальный вариант включал десять групп критериев и подвергался многократной переработке. Концерн Wrigley в настоящее время также проводит разработку критериев оценки лидерского потенциала своих менеджеров с тем, чтобы в дальнейшем наилучшим образом использовать их знания и навыки в работе компании. Данная методология должна будет стать основой профессионального и карьерного роста менеджеров, в том числе системы их премирования.

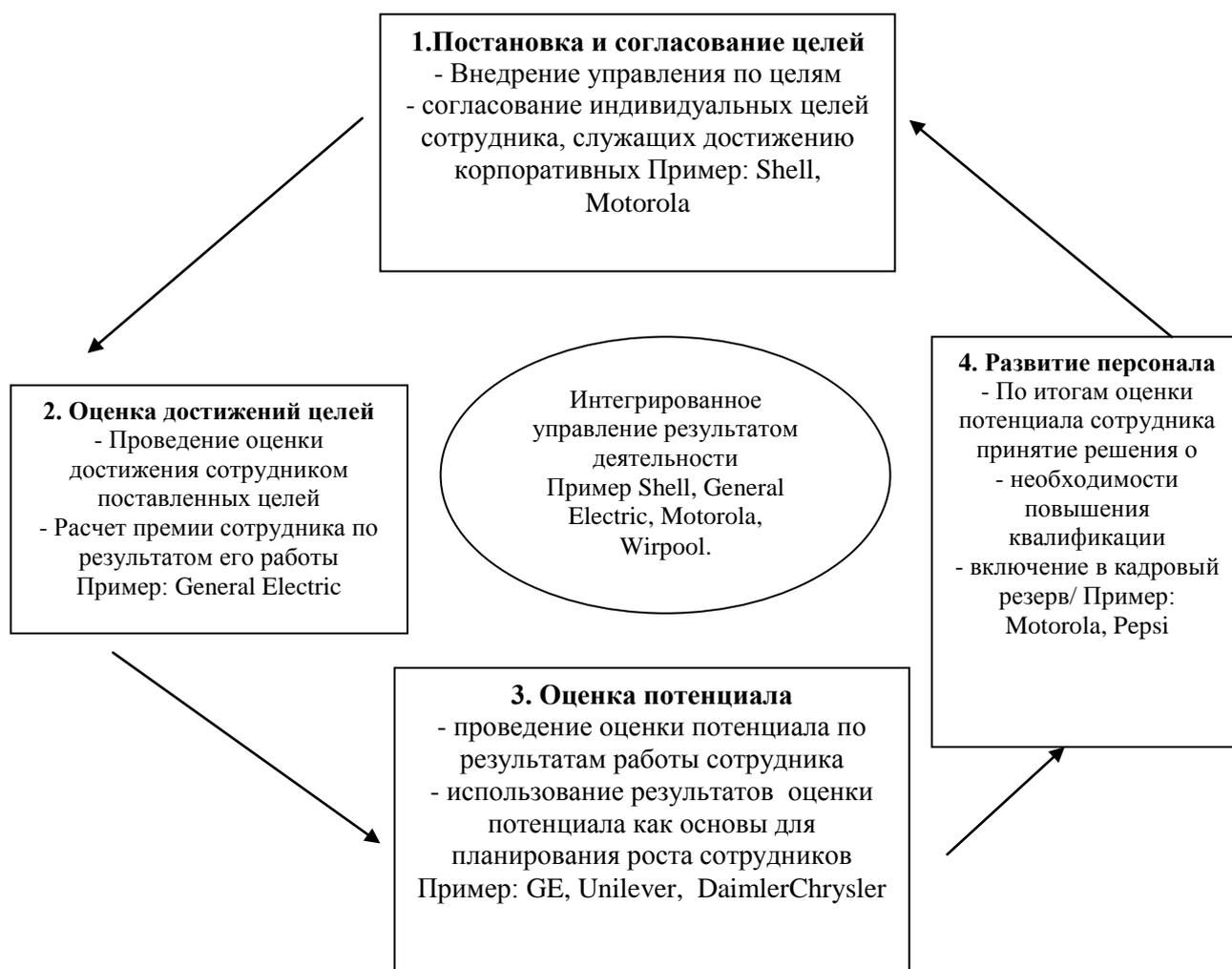


Рис. 1. Система интегрированного управления результатом деятельности

Однако текущий вариант методологии оценки лидерского потенциала менеджеров Wrigley включает девять групп критериев, что превышает рекомендуемое специалистами число. Консультанты в этой области едины во мнении, что наиболее оптимальным для оценки потенциала является пять групп критериев.

Выводы. Концепция интегрированного управления результатом используется пока только единичными компаниями — наиболее передовыми в области технологий менеджмента крупнейшими международными концернами, да и то не всегда в полном

объеме. Подавляющее большинство иностранных компаний, в том числе и работающих на украинском рынке, не располагают полностью разработанной и внедренной концепцией интегрированного управления результатом деятельности. Кроме того, описанная выше логика концепции не раскрывает ее взаимосвязи со стратегией компании, а предполагает управление сотрудником для реализации поставленных перед ним ближайших целей. Поэтому необходима разработка новой концепции, которая сможет ответить на вопросы: насколько поставленные перед сотрудником цели соответствуют стратегическим целям компании; правильно ли были определены плановые значения целей на будущий период деятельности; каким образом потенциал сотрудника и достижение им целей влияют на уровень его дохода, а не только на дальнейшие мероприятия по развитию его потенциала; каким образом отдельный руководитель или сотрудник может активно участвовать в корректировке и изменении стратегии компании. Использование такой концепции украинскими компаниями позволит им создать конкурентное преимущество на рынке на базе более высокой организационной компетенции в области управления человеческим ресурсами, чем у иностранных компаний.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Пономаренко В.С. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: Підручник / В.С. Пономаренко, Л.І. Піддубна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 328 с.
2. Hilb, Martin. Transnationales Management der Human-Ressourcen. – 2. Aufl. – Neuwied-Kriftel, 2002
3. Hilb, Martin. Integriertes Personal-Management. – 11. Aufl. – Munchen; Neuwied: Luchterhand, 2003.

Поступила в редакцию 10.03.2016 г.

THE FEATURES AND THE LEVEL OF USING OF HUMAN RESOURCES AS A FACTOR OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS IN UKRAINIAN AND WESTERN COMPANIES

E. Shilets

In the article analyzed the wage system management personnel of foreign companies operating in the Ukrainian market, proposed balanced scorecard, which can be used in the development of long-term human resources strategy as a factor in increasing the international competitiveness of domestic enterprises.

Key words: Human resources; international competitiveness; wage; bonus system; the company's strategy.

Шилец Елена Станиславовна

доктор экономических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

shilec1@mail.ru

+38-050-693-37-73

Shilets Elena

Doctor of Economics

Donetsk National University, Donetsk

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. Кужелева**

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 25.03.2016 г.
Формат 60 × 84/8. Бумага офсетная.
Печать - цифровая. Усл. печ. л. 8,6
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.