

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УЧЕБНО-НАУЧНЫЙ ИНСТИТУТ
«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КИБЕРНЕТИКА»



НОВОЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КИБЕРНЕТИКЕ

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

N⁽ⁱⁿ⁾ EC
НОВОЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КИБЕРНЕТИКЕ
NEW IN ECONOMIC CYBERNETICS

ВЫПУСК 1, 2017

Донецк

НОВОЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КИБЕРНЕТИКЕ

Сборник научных трудов

№ 1 2017

Основан Донецким национальным университетом в 1999 году.

Свидетельство о государственной регистрации печатного средства массовой информации № 000109 от 28.02.2017 г.

Рекомендовано к печати Ученым советом Государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Донецкий национальный университет» (протокол № 3 от 31.03.2017 г.).

Периодичность издания – 4 раза в год.

Языки публикаций – украинский, русский, английский.

Сборник научных трудов Донецкого национального университета «**Новое в экономической кибернетике**» публикует статьи, которые содержат новые теоретические и практические результаты в отрасли экономических наук. Сборник освещает актуальные вопросы использования экономико-математических методов и моделей в управлении сложными объектами, развития бизнес-информатики и инноватики как современных инструментов совершенствования развития экономических систем. Рассматриваются теоретические, методологические и практические аспекты инновационных преобразований в экономике.

На страницах сборника публикуются результаты оригинальных экономических исследований. К рассмотрению и публикации принимаются ранее не опубликованные статьи по проблемам экономики и управления (отрасль наук: 08.00.00 Экономические науки; специальности **08.00.01 Экономическая теория; 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством** (по отраслям и сферам деятельности, в т.ч.: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами; управление инновациями; региональная экономика; менеджмент;) **08.00.13 Математические и инструментальные методы экономики**).

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов.

Ответственность за точность приведенных фактов, фамилий, цитат несут авторы.

© Учебно-научный институт «Экономическая кибернетика», 2017

Редакционная коллегия

Главный редактор – **Тимохин Владимир Николаевич**, доктор экономических наук, профессор, первый проректор ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»;

Зам. главного редактора – **Загорная Татьяна Олеговна**, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической кибернетики УНИЭК ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»;

Члены редколлегии:

Андриенко Владимир Николаевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой информационных систем управления, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Егоров Пётр Владимирович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов и банковского дела, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Сердюк Вера Николаевна, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой учета, анализа и аудита, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Петенко Ирина Валентиновна, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры маркетинга и логистики ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»;

Дмитриченко Лилия Ивановна, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономической теории ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Чаусовский Александр Михайлович, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Лукьянченко Наталья Дмитриевна, д.э.н., профессор, заведующая кафедрой управления персоналом и экономики труда, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Белопольская Татьяна Владимировна, д.э.н., профессор, заведующая кафедрой коммерции и таможенного дела, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Половян Алексей Владимирович, д.э.н., профессор, и.о. заведующего кафедры менеджмента, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Шепеленко Оксана Владиславовна, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой высшей и прикладной математики, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

Малыгина Валентина Дмитриевна доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой товароведения продовольственных товаров ГОУ ВПО

«Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»

Севка Виктория Геннадиевна, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономики, экспертизы и управления недвижимостью ГОУ ВПО «Донбасская национальная академия строительства и архитектуры»

Чернов Владимир Анатольевич, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры финансы и кредит Института экономики, управления и права ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского», Нижний Новгород, *Российская Федерация*

Пенькова Инесса Вячеславовна, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры бизнес информатики и математического моделирования Института экономики и управления Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского, *Российская Федерация*

Берг Дмитрий Борисович, доктор физико-математических наук, профессор кафедры анализа систем и принятия решений Высшей школы экономики и менеджмента ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина», *Российская Федерация*

Медведева Марина Александровна, кандидат физико-математических наук, доцент, зав. кафедрой анализа систем и принятия решений Высшей школы экономики и менеджмента ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина», *Российская Федерация*

Овечко Галина Сергеевна, кандидат экономических наук, профессор кафедры экономической кибернетики ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Коломыцева Анна Олеговна, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой экономической кибернетики ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Пантелеева Ольга Гавриловна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической кибернетики ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Снегин Олег Владимирович, кандидат экономических наук, директор Учебно-научного института «Экономическая кибернетика» ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет» - *ответственный редактор.*

Editorial Board

Editor-in-Chief – **Timohin Vladimir**, Dr. econ. sci., Prof., First Vice-Rector Donetsk National University;

Deputy Editor-in-Chief – **Zagornaya Tatyana**, Dr. econ. sci., Prof., professor of the department of Economic Cybernetics, Donetsk National University;

Members of the editorial board:

Andrienko Vladimir, Dr. econ. sci., Prof., Head of the Department of Information Management Systems, Donetsk National University;

Egorov Petr, Dr. econ. sci., prof., Head of the Department of Finance and Banking, Donetsk National University;

Serduk Vera, Dr. econ. sci., Prof., Head of the Department of Accounting, Analysis and Audit, Donetsk National University;

Petenko Irina, Dr. econ. sci., Prof., Professor of the Department of Marketing and Logistics, Donetsk National University;

Dmitrichenko Lilia, Dr. econ. sci., Prof., Head of the Department of Economic Theory, Donetsk National University;

Chausovskiy Aleksandr, Dr. econ. sci., Prof., Professor of the Department of Economic Theory, Donetsk National University;

Lukyanchenko Natalia, Dr. econ. sci., Prof., Head of the Department of Personnel Management and Labor Economics, Donetsk National University;

Belopolskaya Tatyana, Dr. econ. sci., Prof., Acting Head of the Department of Commerce and Customs, Donetsk National University;

Polovyan Alexey, Dr. econ. sci., Prof., Director of the State Institute of Economic Research;

Shepelenko Oksana, Dr. econ. sci., Prof., Head of the Department of Higher and Applied Mathematics, Donetsk national university of economics and trade named after Mikhail Tugan-Baranovskiy»;

Malygina Valentina, Dr. econ. sci., Prof., Head of the Department of Commodity Science of Foodstuffs, Donetsk national university of economics and trade named after Mikhail Tugan-Baranovskiy;

Sevka Victoria, Dr. econ. sci., Prof., Head of the Department of economics, expertise and property management, Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture;

Chernov Vladimir, Dr. econ. sci., Prof., Prof. of the Department of Finance and Credit, National Research Nizhny Novgorod State University. N.I. Lobachevsky, Nizhny Novgorod, *Russian Federation*;

Penkova Inessa, Dr. econ. sci., Prof., Professor of the Department of Business Informatics and Mathematical Modeling, Institute of Economics and Management? V.I. Vernadsky Crimean Federal University, *Russian Federation*;

Berg Dmitry, Dr. phys.-mat., Prof., Professor of the Department of Systems Analysis and Decision Making, Higher School of Economics and Management, Ural Federal University named after the First President of Russia B.N. Yeltsin, *Russian Federation*;

Medvedeva Marina, PhD. phys.-mat., Head of the Department of Systems Analysis and Decision Making, Higher School of Economics and Management, Ural Federal University named after the First President of Russia B.N. Yeltsin, *Russian Federation*;

Ovechko Galina, PhD. econ. sci., Prof., Professor of the Department of Economic Cybernetic, Donetsk National University;

Kolomytseva Anna, PhD. econ. sci., Head of the Department of Economic Cybernetics, Donetsk National Technical University;

Panteleeva Olga, PhD. econ. sci., Associate Professor of the department of economic cybernetics Donetsk National University;

Snegin Oleg, PhD. econ. sci., Director of the Educational and Scientific Institute «Economic Cybernetics», Donetsk National University – *executive secretary*.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И МОДЕЛИ

9

Боднар А. В., Тарасова А. И.

Исторический аспект формирования консолидированной финансовой отчетности

9

Харитонов Ю. Е., Кутафина В. И.

Влияние спроса на экономическую стратегию предприятия. Анализ основных подходов и методов прогнозирования спроса

19

БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

34

Гридина В.В.

Особенности и принципы управления развитием персонала предприятия

34

Савкина В.Е.

Характеристики диагностических исследований процессов роста и развития предприятия

41

ИННОВАТИКА И ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

51

Меркулова А. В., Ягнюк И. М.

Формирование логистической концепции: теоретические аспекты

51

Некрасова О.Л., Костина Т.Н.

Инновационно-инвестиционная политика в условиях структурных трансформаций национальной экономики

59

Вишневская Е. Н., Федоренко А. С.

Инновационная концепция развития современного Донецка

68

Коломыцева А.О., Панова Н. И.

Анализ системы управления персоналом в период реорганизации

76

CONTENT

ECONOMIC-MATHEMATICAL METHODS AND MODELS

9

Bodnar A., Tarasova A.

Historical aspect of formation of consolidated financial statements

9

Kharitonov G., Kutafina V.

Influence of the demand on the economic strategy of the enterprise. Analysis of the basic approaches and methods for forecasting demand

19

BUSINESS INFORMATICS AND INFORMATION TECHNOLOGIES

34

Gridina V.

The features and principles of management of development of enterprise personnel

34

Savkina V.

Characteristics of diagnostic studies of processes of growth and development of the enterprise

41

INNOVATION AND PROBLEMS OF INNOVATION

51

Merkulova A., Yagnyuk I.

Formation of logistic concept: theoretical aspects

51

Nekrasova O., Kostina T.

Theory of structural transformations of the national economy and innovative-investment policy investment development strategy of the region

59

Vishnevskaya E., Fedorenko A.

Innovative concept of development of modern Donetsk

68

Kolomytseva A., Panova N.

Analysis of personnel management system during restructuring

76

УДК 657.37

Боднар Алина Валериевна
канд. экон. наук, доцент кафедры
экономической кибернетики
ГОУВПО «Донецкий национальный
технический университет»

Bodnar Alina
Candidate of Economic Sciences,
Docent of the department of
economic cybernetics, Donetsk
National Technical University

Тарасова Алёна Игоревна
магистрант кафедры экономической
кибернетики ГОУ ВПО «Донецкий
национальный технический университет»

Tarasova Alena
graduate student of the department
of economic cybernetics, Donetsk
National University

ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ HISTORICAL ASPECT OF FORMATION OF CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

Статья посвящена исследованию возникновения финансовой отчетности в исторической ретроспективе. Рассмотрены этапы становления международных стандартов финансовой отчетности и установлена связь с национальными положениями (стандартами) бухгалтерского учета. Раскрыты исторические аспекты развития отчетности по сегментам, ее роли на разных этапах развития регулирующих стандартов в соответствии с мировым опытом.

Ключевые слова: анализ, информация, консолидация, бухгалтерский учет, финансовая отчетность.

The article is devoted to the study of the origin of financial reporting in a historical retrospective. The stages of the formation of international financial reporting standards are considered and the relationship with national accounting standards (standards) is established. The historical aspects of development of reporting by segments, its role at different stages of development of regulatory standards in accordance with world experience are revealed.

Key words: analysis, information, consolidation, accounting, financial reporting.

Постановка проблемы. Важнейшим источником современной системы информационного обеспечения процесса принятия экономических решений в условиях неопределенности и ограниченности ресурсов является финансовая отчетность. Повышение роли, как финансовой отчетности, так и бухгалтерского учета в целом является результатом расширения круга субъектов управления предприятием, то есть субъектов, которые имеют право принимать инвестиционные и другие хозяйственные решения исходя из данных финансовой отчетности.

В последнее время в научном обществе появилось немало публикаций, посвященных характеристике финансовой отчетности. Однако для

рассмотрения сущности отчетности современного предприятия или организации, считаем целесообразным рассмотреть историческую ретроспективу становления финансовой отчетности, связанной с рядом предпосылок.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемные вопросы консолидированной финансовой отчетности в разное время исследовали такие ученые-экономисты: С. Алиев [1], Л. Бурлакова [2], А. Волкова [3], А. Герасименко [4], С. Голов [5], А. Грибановский [6], А. Гурская [7], Е. Землянская [8], Т. Козлова [9], А. Кононенко [10], В. Костюченко [11], М. Лучко [12], В. Мандрющенко [13], А. Олейник [14], В. Онищенко [15], Г. Петухов [16], Н. Пирець [17], В. Плотникова [18], С. Свирко [19], И. Семчук [20], Я. Соколов [21], Г. Ткачук [22], А. Царенко [23], Л. Якубовская [24], М. Яцко [25] и другие ученые. Не уменьшая значимости их научных работ заметим, что вопрос генезиса консолидированной финансовой отчетности не нашли достаточного обработки. Это предопределяет необходимость углубления исследований в данном направлении.

Цель исследования. Анализ исторического аспекта формирования консолидированной финансовой отчетности.

Изложение основного материала. В настоящее время увеличилась значимость корпоративной отчетности, особого вида - консолидированной финансовой отчетности. Причины хорошо известны:

- глобализация бизнеса,
- укрупнение компаний в результате слияний и приобретений,
- преодоление государственных границ,
- формирование международных компаний,
- интенсивный вывод фирм на интернациональные фондовые рынки.

Методология консолидации довольно непростая, но в то же время является логичной и оправданной, поскольку она вытекает из экономической сути бизнеса и роли отчетности как информационной базы для принятия решений.

Консолидированная финансовая отчетность – отчетность корпоративной группы, состоящей холдинговой компанией в обязательном порядке.

Объединение бизнеса и отражение его в учете и финансовой отчетности производятся с применением метода покупки. Этот метод всегда применяется для включения дочерних компаний в консолидированную отчетность. Целью составления консолидированной отчетности при этом является представление финансового состояния и результатов деятельности материнской компании и всех дочерних компаний в едином комплекте отчетности, поэтому консолидированной отчетностью, называется отчетность материнской и всех дочерних компаний, представленная как отчетность единой компании.

Каждая «исходная» компания должна представлять консолидированную финансовую отчетность, в которую входят все контролируемые ею компании.

Консолидированная финансовая отчетность значима для информирования собственников интегрированного формирования, инвесторов, страны и прочих заинтересованных лиц об экономическом и имущественном положении компании в целом и об итогах ее хозяйственной деятельности.

Первая консолидированная финансовая отчетность была составлена в конце XIX века в США. Катализатором для ее составления послужила промышленная революция, итогом которой стало развитие корпоративных структур и, как следствие, совершенствование учета и отчетности. С появлением первого холдинга в Америке в 1832 году начали расти потребности в соответствующей учетной информации, а в 1866 году компанией «Cotton Oil Trust» была сформирована консолидированная отчетность.

Крупнейшая американская корпорация General Electric составляет консолидированную финансовую отчетность, начиная с 1894 года. Первый Отчет о прибылях и убытках содержал информацию по всем компаниям группы и начинался цифрами о выручке. Такая практика применяется в компании до сих пор [7].

Другая влиятельная корпорация «United States Steel Company», организована в 1901 году, 12 марта 1903 опубликовала свою первую консолидированную финансовую отчетность (по состоянию на 31 декабря 1902). К нейдобавлялось положительное заключение аудиторской компании Price Waterhouse & Co (сегодня – Price Waterhouse Coopers), о том, что «отчетность была проверена и найдена корректной» [7]. Тогда же журнал «Американский ученый» назвал такую отчетность «самой полной и обстоятельной отчетностью, которая когда-либо выпускалась большими американскими компаниями» [7]. Лоуез Дикинсон (Lowes Dickinson) – старший партнер компании Price Waterhouse & Co, убедил совет директоров, отчетность должна состоять консолидировано по всем компаниям, которые входят в группу. К такому выводу его привели размышления, что для такого гиганта отчетность не может состоять только по данным материнской компании, а требует принципиально нового подхода, поскольку ее дочерние структуры были крупнейшими металлургическими компаниями США. Так возникла идея консолидации, которую он разработал вместе с главным бухгалтером этой компании В. Филберт, используя концепцию экономического единства взаимодействующих компаний [10].

Широкое распространение консолидированная финансовая отчетность получила в США в начале XX века, основными факторами которого были:

- бурное развитие холдингового бизнеса;
- отсутствие барьеров и нормативных предписаний по применению новых методов учета и составления отчетности;
- одобрение консолидации крупнейшими фондовыми биржами.

В Европе процесс развития консолидированной финансовой отчетности отставал. Создание новых холдинговых структур происходило медленно, причинами этого были пристальное внимание государства и значительное

число юридических барьеров. Особенностью европейского бизнеса были картельные соглашения, представляли собой соглашение о сотрудничестве независимых предпринимателей, имеют общие экономические интересы, с целью влияния на отношения производства и сбыта путем ограничения или устранения свободной конкуренции. Таким образом, крупные компании предпочитали договариваться со своими конкурентами, а не увеличиваться в размерах и приобретать монопольный контроль над рынком. Поэтому идея консолидации получила распространение в европейских странах намного позже.

Свой вклад в исправление этой ситуации внесла Великобритания после Первой мировой войны. Одними из первых, подготовили консолидированную финансовую отчетность, были специалисты компании Nobel Industries Ltd в 1922 году [9]. В 1923 году вышла книга, посвященная вопросам составления консолидированной финансовой отчетности, автором которой был Гильберт Гарнзей (Gilbert Garnsey). В 1939 году Лондонская фондовая биржа одобрила идею консолидации и ввела ее как одно из обязательных требований к отчетности зарегистрированных на бирже компаний. В Великобритании на законодательном уровне составление консолидированной финансовой отчетности было окончательно закреплено в 1947 году.

В Голландии холдинговый бизнес получил широкое распространение в 20-х годах XX века. Первое упоминание о консолидированной финансовой отчетности фирмы Mueller & Co датируется 1926 годом [3].

В Германии практика консолидации появилась только в 30-х гг. XX века. Консолидация стала обязательной учетной процедурой в середине 60-х годов, и она значительно отличалась от англо-американской практики. Эти различия были устранены в 1983 году в связи с принятием Директивы ЕС № 7 [33]. В 1990 году консолидация была распространена на зарубежные филиалы и дочерние компании.

В других европейских странах попытки составления консолидированной финансовой отчетности также относятся к 1980-х годов. Признание консолидированной финансовой отчетности в международной практике многих стран связано с принятием Директивы ЕС № 7 [33], что определяет консолидированную отчетность как такую, которая предназначена для отображения финансового состояния и финансовых результатов группы взаимосвязанных компаний.

Во Франции составление консолидированной финансовой отчетности для компаний, ценные бумаги которых котируются на бирже, стало обязательным с 1985 года. До 1967 года во Франции не более 24 компаний составляли консолидированную финансовую отчетность, и этот процесс носил эпизодический характер [7]. Французская компания Compagnie Frances des Petroles в отчетности за 1968 привела данные по консолидации за 1965, 1966 и 1967 годы.

В Японии только в 1977 году Министерством финансов было принято «Положение о консолидированной бухгалтерской отчетности». Принципы консолидации были схожи с англо-американской модели, а составлять консолидированную финансовую отчетность японские компании стали во второй половине 80-х годов.

Итак, практика составления консолидированной финансовой отчетности в различных странах различается по следующим признакам:

- цели составления консолидированной финансовой отчетности;
- степень распространения консолидированной финансовой отчетности;
- понимание консолидированной группы и ее состав;
- участники;
- метод консолидации и другие.

В Российской Федерации с целью агрегирования учетной информации по регионам и отраслям применялся так называемый сводный баланс. Первое упоминание о нем встречается в систематизации балансов по шести основаниям Н.А. Блатова (1875 _ 1942 г.г.). Он представляет его, как соединение отдельных балансов, механическое агрегирование балансов, относящихся к подведомственным хозяйственным единицам, и включил его в категорию, объединенную признаком объема.

Первый холдинг в России - «Арбат Престиж» был образован в 1989 г. и включает компанию-оператор одноименной торговой сети и компании-владельцы недвижимости. Процесс создания холдингов в России связан со структурной перестройкой экономики и широкомасштабной приватизацией государственных предприятий.

К середине 90-х годов этот процесс принял масштабный характер и шел по двум основным направлениям:

- одна часть холдингов создавалась путем преобразования крупных предприятий с выделением из их состава подразделений как юридически самостоятельных лиц;
- остальная часть формировалась путем объединения пакетов акций юридически самостоятельных лиц в уставный капитал холдинга.

Отметим, что ключевыми особенностями, благодаря которым происходил развитие консолидированной финансовой отчетности, являются:

- появление и развитие частных корпораций;
- хорошо развитый финансовый рынок;
- расширение круга и потребностей пользователей отчетности.

В таблице 1 обобщены причины возникновения консолидированной финансовой отчетности.

Рассмотрев историю зарождения и становления консолидированной финансовой отчетности в каждой стране, можно отметить характерные особенности в реализации идеи консолидации.

Таблица 1

Причины, влияющие на развитие консолидированной отчетности

№ п/п	Страна	Распространенность крупного частного бизнеса	Степень развития рынка	Тип кредиторов и инвесторов	Управление компанией
1.	США	Высокая	Высокая	Преимущественно физические лица	Преимущественно профессиональные управляющие
2.	Англия	Высокая	Высокая	Преимущественно физические лица	Преимущественно профессиональные управляющие
3.	Голландия	Высокая	Высокая	Преимущественно физические лица	Собственники и/ или инвесторы, в меньшей степени профессиональные управляющие
4.	Германия	Высокая	Низкая	Преимущественно кредитные организации	Собственники и/ или инвесторы, в меньшей степени профессиональные управляющие
5.	Франция	Низкая	Низкая	Преимущественно кредитные организации	Собственники и/ или инвесторы
6.	Япония	Высокая	Низкая	Преимущественно кредитные организации	Собственники и/ или инвесторы, в меньшей степени профессиональные управляющие
7.	Россия	Низкая	Низкая	Преимущественно правительство	Собственники и/ или инвесторы

Это обуславливают следующие причины.

1. Распространенность крупного частного бизнеса. Для малого и среднего бизнеса не требовалось формирование и представление консолидированной отчетности, потому что для проведения анализа о экономическом и имущественном положении предприятия им хватало отчетности, составленной согласно национальной системе учета. Для управления крупной фирмой учетных данных такой отчетности не достаточно было, именно это и поспособствовало зарождению и внедрению идеи консолидации.

2. Степень развития рынка. Вид финансирования бизнеса весьма важен для становления и развития учета и отчетности. Анализ зависимости продемонстрировал, что в Германии, Швейцарии и Японии хорошо был развит

частный бизнес, хотя развитие консолидированной отчетности там не проходило так бурно, как в США и Англии, в силу того, что финансирование деятельности компаний происходило за счет банков. Для них на первом месте стоят ценные активы компании, которые могут являться гарантом возврата кредита, а не то какую прибыль получила компания в целом.

3. Тип кредиторов и инвесторов как ключевых пользователей учетной информации – это физические лица, банки, правительственные органы. Финансовая отчетность должна обеспечивать необходимой информацией реальных и потенциальных инвесторов и кредиторов для принятия решений об инвестировании, кредитовании и др. Информация должна быть исчерпывающей и легкодоступной. Исходя из того, кому эта отчетность предназначена, будет меняться ее объем, форма, полнота раскрытия и аналитичность учетных данных. Следовательно, чем выше потребность в получении качественной, полной, достоверной и унифицированной отчетности у инвесторов и кредиторов, тем более совершенной будет становиться система учета и отчетности, в том числе и консолидированная отчетность.

4. Владельцы и/или инвесторы компаний все более отделялись от своевременного управления, передавая его профессиональным наемным управляющим. Владельцы и/или инвесторы заинтересованы в минимизации риска и в повышении прибыли, поэтому для принятия стратегических, управленческих и разумных решений, влияющих на успех деятельности компании в целом им необходима такая финансовая отчетность, отражающая имущественное и финансовое положение компании в целом, и результатов ее деятельности. В таком случае консолидированная отчетность становится важнейшим источником данных о благосостоянии компании в целом. США и Англия, были первыми странами, реализовавшими практику представления консолидированной отчетности, подготовленную наемным управленческим персоналом для удовлетворения интересов собственников и/или инвесторов компании. Именно это событие предопределило нацеленность консолидированной отчетности на информационные потребности владельцев и/или инвесторов.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Освещены проблемы, касающиеся возникновения и развития консолидированной финансовой отчетности предприятий. Проанализированы появление консолидированной финансовой отчетности предприятий и выделены факторы ее распространения в мире. Приведены международный опыт составления консолидированной финансовой отчетности. Раскрыто влияние контроля на метод консолидации финансовой отчетности предприятий. Обосновано, что наличие крупного частного бизнеса, развитого финансового рынка и информационные потребности расширит круг пользователей консолидированной финансовой отчетности предприятия, которые стали основополагающими факторами появления такой отчетности. В дальнейших

исследованиях запланирована дискуссия о целесообразности теоретических подходов к формированию консолидированной финансовой отчетности.

Список литературы.

1. Алиев З.М. Формирование консолидированной финансовой отчетности холдингов в согласовании с международными стандартами финансовой отчетности: Автореф. дис. На Соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / З.М. Алиев. - М., 2011. - 28 с.

2. Бурлакова Л.В. Современные методологические проблемы консолидированного учета / Л.В. Бурлакова. - М.: Бухгалтерский учет, 2008. - 366 с.

3. Волкова Е.Ю. Формирование и анализ консолидированной финансовой отчетности группы компаний: Автореф. дис. на Соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Е.Ю. Волкова. - Воронеж, 2010. - 24 с.

4. Герасименко А.С. Методика составления консолидированной финансовой отчетности и анализ эффективности деятельности дочерних предприятий: Автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.09 / А.С. Герасименко. - М., 2007. - 19 с.

5. Голов С.Ф. Трансформация финансовой отчетности украинских предприятий в финансовую отчетность по международным стандартам / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко, О.М. Кулага. - Киев: ФПБАУ, 2013. - 268 с.

6. Грибановский А.М. Консолидированная финансовая отчетность: с чего все начиналось / А.М. Грибановский [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://bankir.ru/tehnologii/s/konsolidirovannaya-finansovaya-otchetnost-s-chego-vsenuachinalos-5220271>.

7. Гурская А.Н. Консолидированная и сводная финансовая отчетность групп предприятий / А.Н. Гурская // Вестн. нац. ун-та «Львов. Политехника». Диспетчер. и предпринимательство в Украине: этапы становления и пробл. разв. - 2012. - № 721. - С. 82 - 86.

8. Землянская Е.П. История возникновения консолидированной финансовой отчетности. / Е.П. Землянская [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.sworld.com.ua/index.php/uk/economy-311/accounting-and-auditing-311/7540-history-of-the-consolidated-financial-statements>.

9. Козлова Т.В. Консолидированная бухгалтерская отчетность: теория и методика составления: дис. на Соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, контроль и анализ хозяйственной деятельности» / Т.В. Козлова. - М., 1997. - 176 с.

10. Кононенко А.Ф. Консолидированная финансовая отчетность как предмет логистики / А.Ф. Кононенко // Торговля и рынок Украины. - Донецк, 2008. - Вып. 25. - Т. 2. - С. 285-289.

11. Костюченко В.М. Консолидированная финансовая отчетность: теория и практика / В.Н. Костюченко. - М.: Фактор, 2009. - 512 с.
12. Лучко М.Р. Консолидированная финансовая отчетность: теоретическая концептуализация постройки: [монография] / М.Р. Лучко. - М., 2007. - 263 с.
13. Мандрощенко В.М. Оптимизация процесса формирования консолидированной финансовой отчетности: Автореф. дис. на Соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / В.Н. Мандрощенко. - М., 2013. - 24 с.
14. Олейник А.А. Агрохолдинг: учетная политика, консолидированная финансовая отчетность / А.А. Олейник. // Вестн. Бердянского университета менеджмента и бизнеса. - 2011. - № 2 (14) - С.159-163.
15. Онищенко В.П. Методика и организация консолидированной финансовой отчетности: Автореф. дис. ... Канд. экон. наук: 08.00.09 / В.П. Онищенко. - М., 2008. - 21 с.
16. Петухов Г.Н. Теоретико-историческое развитие консолидированной финансовой отчетности / Г.Н. Петухов // Вестник Казанского государственного аграрного университета. - 2009. - №2. - С. 58 - 61.
17. Пирець Н.М. Составление консолидированной финансовой отчетности по международным и национальным стандартам / Н. М. Пирець, Н. А. Минченко // Экономическое пространство. - 2013. - № 70. - С. 243 - 251.
18. Плотникова В.В. Методология анализа консолидированной финансовой отчетности группы компаний как единого экономического субъекта: Автореф. дис. докт. экон. наук: 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / В. Плотникова. - Саратов, 2012. - 38 с.
19. Свирко С.В. Консолидированная финансовая отчетность субъектов государственного сектора за МСБОДС: теоретические положения и методические подходы / С.В. Свирко // Финансы, учет и аудит. - М., 2011. - Вып. 17. - С. 341 - 347.
20. Семчук И.В. Консолидированная финансовая отчетность группы предприятий: организационно-методические основы формирования и контроля: Автореф. дис. Канд. экон. наук: 08.00.09 / И.В. Семчук; Житомир. гос. технол. Ун-т. - Житомир, 2010. - 20 с.
21. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет в зарубежных странах: [учеб.] / Я.В. Соколов, Ф.Ф. Бутынец, Л.Л. Горецкая, Д.А. Панков. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. - 672 с.
22. Ткачук Г.А. Консолидированная финансовая отчетность: проблемы заключения / Г.А. Ткачук // Экономика: проблемы теории и практики. - Д., 2009. - Вып. 252. - Том 3. - С.760 - 764.
23. Царенко А.В. Консолидированная финансовая отчетность: общие принципы составления в соответствии с МСФО / А.В. Царевич // Государство и регионы. Серия: Экономика и предпринимательство. - 2007. - № 1. - С. 351 - 354.

24. Якубовская Л.В. Особенности анализа консолидированной отчетности в корпоративных структурах Автореф. дис. ... Канд. экон. наук: 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Л.В. Якубовская. - М., 2007. - 30 с.

25. Яцко М.В. Консолидированная финансовая отчетность в условиях роста конкурентной борьбы / М.В. Яцко, Г.В. Яцко // Научный вестник Ужгородского университета. Экономика. - 2014. - Вып. 43. - Ч. 2.- С. 190 - 193.

УДК 332.1.02

Харитонов Юрий Евгеньевич
канд. экон. наук, доцент кафедры
экономической кибернетики
ГОУВПО «Донецкий национальный
технический университет»

Kharitonov George
Candidate of Technical Sciences,
Associate Professor of the
department of economic cybernetics,
Donetsk National Technical
University

Кутафина Валерия Игоревна
магистрант кафедры экономической
кибернетики ГОУВПО «Донецкий
национальный технический
университет»

Kutafina Valeriya
graduate student of the department
of economic cybernetics, Donetsk
National Technical University

**ВЛИЯНИЕ СПРОСА НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СТРАТЕГИЮ
ПРЕДПРИЯТИЯ. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОДХОДОВ И МЕТОДОВ
ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СПРОСА**

**INFLUENCE OF THE DEMAND ON THE ECONOMIC STRATEGY OF THE
ENTERPRISE. ANALYSIS OF THE BASIC APPROACHES AND METHODS FOR
FORECASTING DEMAND**

В статье рассмотрены теоретические аспекты формирования спроса; исследовано влияние спроса на эффективность экономической деятельности предприятия; проанализированы основные подходы и методы прогнозирования спроса.

Ключевые слова: спрос, прогноз, прогнозирование спроса, маркетинговая стратегия, методы прогнозирования спроса.

The theoretical aspects of demand formation are considered in the article; The influence of demand on the efficiency of the enterprise's economic activity is investigated, the main approaches and methods for forecasting demand are analyzed

Key words: demand, forecast, forecasting of demand, marketing strategy, methods of demand forecasting.

Постановка проблемы. Повышение эффективности деятельности – единственная возможность обеспечить успешное, динамичное развитие предприятия. Эффективность состоит из многих элементов и факторов.

Необходимо иметь возможность правильно оценить состояние предприятия и принять эффективное решение относительно направления, в котором нужно двигаться, чтобы достичь успеха. В свою очередь успех предприятия зависит от способности своевременно предвидеть изменения во внешней и внутренней среде и способностью изменять структуру в соответствии с изменениями, чтобы достичь наибольшего эффекта и обеспечить существование предприятия в долгосрочной перспективе.

Из всех факторов, влияющих на прибыльность предприятия необходимо выделить такой фактор, как спрос на тот или иной вид продукции, который прямым образом оказывает непосредственное влияние на прибыль, а затем и на рентабельность производственной деятельности.

Для производственных предприятий все большее значение приобретает наиболее полное изучение спроса на производимые товары. Поэтому эффективная деятельность предприятия невозможна без понимания потребностей человека и правильного использования информации о спросе.

На основе полученной информации руководство предприятия вырабатывает определенную стратегию деятельности, направленную на достижение определенных целей: увеличение объемов прибыли, роста продаж, улучшение качества продукции.

Поскольку главная цель любого предприятия получение максимальной выгоды с минимальными потерями, возникла острая необходимость проведения анализа взаимосвязи таких показателей как эффективность деятельности предприятия и спрос на продукцию.

Следует отметить, что сложившаяся прогнозная деятельность не обеспечивает получения достаточно точных данных о перспективных изменениях в объеме и структуре спроса. В связи с этим все более актуальными становятся требования существенного повышения точности методов прогнозирования, а также предотвращения на основе прогнозов спроса излишних затрат, связанных со всей совокупностью процессов внутрипроизводственной деятельности промышленных предприятий.

Экономическая наука уделяет большое внимание вопросам прогнозирования потребительского спроса. Однако ряд из них требует дальнейшего решения. Прежде всего, это определение сущности качества прогноза потребительского спроса, разработка метода оценки качества прогноза потребительского спроса, учет фактора цикличности при прогнозировании, использование прогнозов потребительского спроса во внутрипроизводственной деятельности, организация прогнозирования потребительского спроса на предприятиях.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретической и методологической основой исследования являются фундаментальные положения общей экономической теории. Исследование опирается на положения и выводы современных теорий потребительского спроса, а также труды и важнейшие положения ученых-экономистов: Л.Е. Бассовского, Л.П. Владимировой, М.П. Власова, А.М. Година, Е.П. Голубкова, А.З. Ефименко, С.А. Касперовича, В.В. Нордина, Л.И. Лопатникова, Б.В. Сребник и многих других. Особое внимание в процессе исследования обращалось на материалы, характеризующие состояние вопроса за рубежом. Среди зарубежных специалистов следует отметить Дж.М. Кейнса, А. Маршалла, А. Смита, М. Фридмэна, Дж.Р. Хикса, Р. Чейза, Н. Эквилайна, Р. Якобса и других.

Цель исследования. Изучение теоретических и методических вопросов совершенствования прогнозирования потребительского спроса.

Изложение основного материала. Спрос – это платежеспособная потребность покупателей в данном товаре при данной цене. Иными словами, спросом является не всякая потребность в данном товаре, а только такая, которая обеспечена наличием платежных средств (деньгами) у покупателей [12, с. 90].

В зависимости от уровня экономики, на котором формируется спрос, выделяют [10, с. 158]:

1. Совокупный спрос. Он формируется на уровне макроэкономики.
2. Отраслевой спрос. Он формируется на мезоуровне и представляет собой спрос со стороны других отраслей и домохозяйств на продукцию данной отрасли.
3. Рыночный спрос. Это спрос на какой-либо определенный вид продукции.
4. Спрос индивидуального покупателя. Зависит от размеров денежных средств, находящихся на руках населения, в сберкассах, от различных выплат и наследства, размеров рынка, цены, полезности и качества товаров, субъективных вкусов и предпочтений.

Потребители принимают свои решения не в вакууме. На совершаемые ими покупки большое влияние оказывают факторы культурного, социального, личного и психологического порядка (рис. 1). В большинстве своем это факторы, не поддающиеся контролю со стороны деятелей рынка [10, с. 160].



Рис. 1. Факторы, влияющие на спрос

В основе процесса выбора целевых рынков – сегментов рынка лежит изучение рыночного спроса. Рыночный спрос – это общий объем продаж на определенном рынке определенной марки товара или совокупности марок товара за определенный период [1, с. 82].

На величину спроса оказывают влияние факторы внешней среды и маркетинговые усилия конкурирующих фирм. В зависимости от уровня маркетинговых усилий различают первичный спрос, рыночный потенциал и текущий рыночный спрос.

Первичный или не стимулированный спрос – это суммарный спрос на все марки данного продукта, реализуемые без использования маркетинга.

Рыночный потенциал – это предел, к которому стремится рыночный спрос при приближении затрат на маркетинг в отрасли к такой величине, что их дальнейшее увеличение уже не приводит к росту спроса при неизменных условиях внешней среды.

Приблизенно рыночным потенциалом можно считать спрос, соответствующий его максимальному значению на кривой жизненного цикла продукта для стабильного рынка. При этом предполагается, что конкурирующие фирмы для поддержания спроса прилагают максимально возможные маркетинговые усилия.

Выделяют абсолютный потенциал рынка, который понимают как предел рыночного потенциала при нулевой цене. Это понятие позволяет оценить порядок величины экономических возможностей, которые открывает данный рынок. Например, абсолютный потенциал рынка легковых автомобилей может определяться общей численностью населения, начиная с возраста получения водительских прав.

Изменение абсолютного рыночного потенциала обусловлено внешними факторами, такими, как уровень доходов и цен, привычки потребителей, культурные ценности, государственное регулирование. Иногда предприятия могут оказать косвенное влияние на эти внешние факторы, например путем принятия определенных законов. Основные усилия предприятий направлены на предвидение изменений внешней среды [1, с. 86].

Текущий рыночный спрос, характеризующий объем продаж за определенный период в определенных условиях внешней среды при определенном уровне маркетинговых усилий предприятий отрасли. По степени влияния маркетинговой деятельности на величину спроса выделяют два крайних типа рынка: расширяющийся рынок и не расширяющийся рынок. Первый реагирует на применение инструментов маркетинга, второй – не реагирует.

Важным показателем, величину которого необходимо определять и прогнозировать, является доля рынка. Рыночная доля – это отношение объема продаж определенного товара данной организации к суммарному объему продаж данного товара, осуществленному всеми организациями, действующими на данном рынке.

Этот показатель является ключевым при оценке конкурентной позиции организации. Поскольку организация с высоким показателем рыночной доли больше производит и реализует продукта, то себестоимость единицы продукта этой организации ниже по сравнению с конкурентами. Позиции организации с большей долей рынка в конкурентной борьбе предпочтительны [2, с. 203].

Для удержания своих позиций на рынке или увеличения доли рынка необходимо разработать и реализовать необходимую маркетинговую стратегию.

В зависимости от рынка стратегия может быть той или иной. Они вовсе не должны всюду копировать друг друга. Используя математические модели рынка и рассматривая стратегию под углом зрения теории игр, выбирают стратегию «мини-макс» (максимум целесообразности независимо от рисков), «макси-мин» (минимум риска независимо от целесообразности) или их сочетание.

В связи с этим необходимо учитывать следующие факторы:

- сегментация рынков, на которых работает (или предполагает действовать) фирма, должна быть произведена так, чтобы сегменты на разных рынках характеризовались в общем одинаковой реакцией на рекламу, продвижение товара и другие маркетинговые действия, т. е. имели сходные социопсихологические характеристики и потребности;

- выбор оптимального сегмента следует осуществлять исходя из обеспечения фирме возможно более полного лидерства (достаточная емкость, благоприятные перспективы, минимальная или даже нулевая конкуренция, удовлетворение неудовлетворенных потребностей);

- способ выхода на рынок с новым товаром должен наиболее полно отвечать потребительным свойствам изделия и емкости рынка (сегмента), адекватно отражать известность фирмы и ее репутацию, а также масштаб потребности в товаре;

- при выборе маркетинговых средств воздействия на потенциального покупателя следует помнить, что цена как фактор привлечения внимания к товару ставится сейчас по значимости на 3-4-е место среди других факторов;

- необходимо внимательно выбирать время выхода на рынок с новым для него товаром (особенно если этот товар сезонный) и не забывать о рекламной подготовке: нет смысла выходить на рынок в период неблагоприятной конъюнктуры, если фирма не преследует далеко идущих целей и не готовит себе покупателей, предвидя период оживления спроса.

Основой стратегии маркетинга фирм, добивающихся наибольших успехов на современном рынке, являются ориентация на превосходство в научно-технической сфере над своими конкурентами и наращивание этого отрыва.

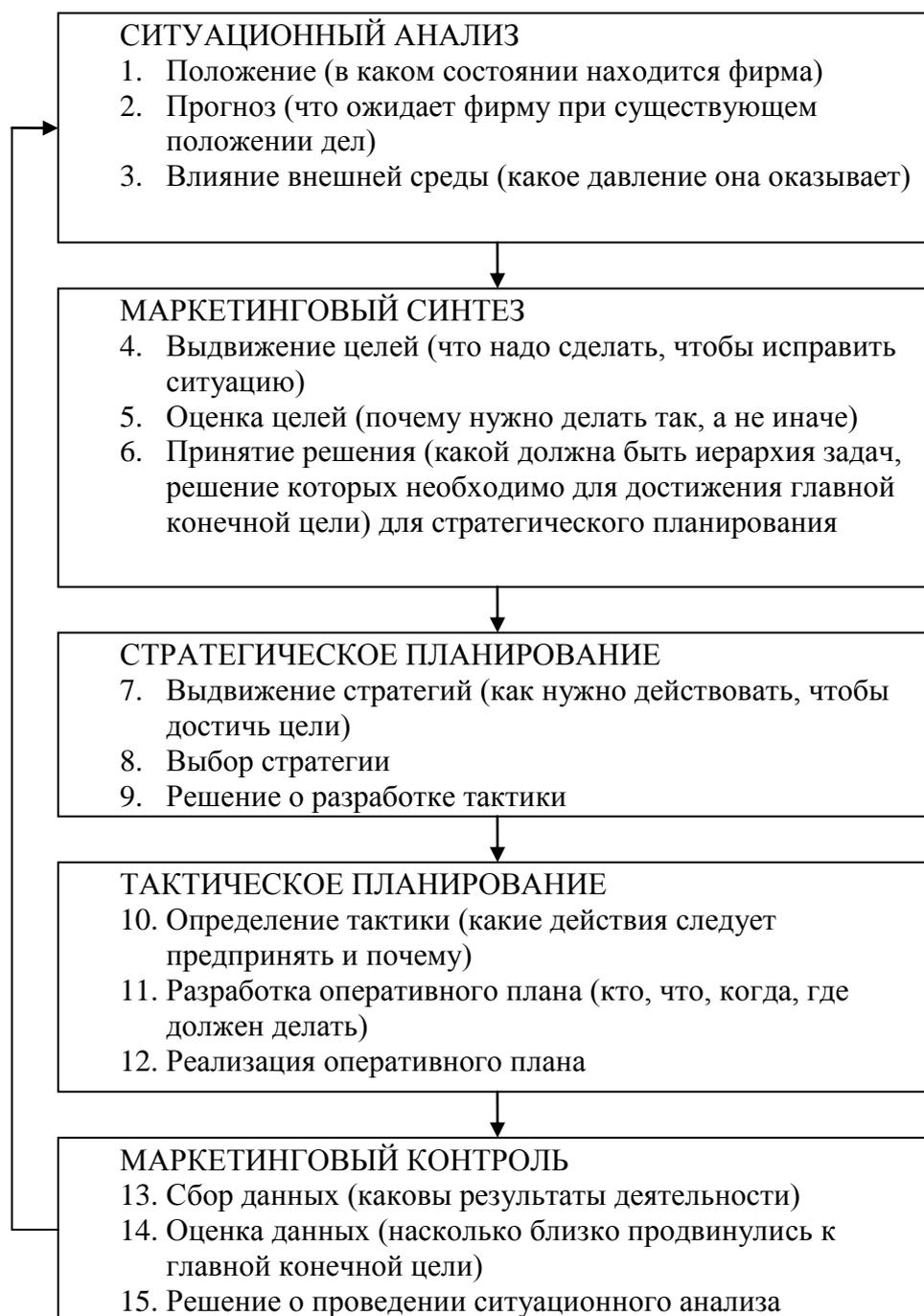


Рис. 2. Схема циклического (кольцевого) управления фирмой

Вот перечень некоторых стратегий, обеспечивающих быстрый рост объемов продаж:

- быстрый выход на новые рынки;
- специализация, т. е. концентрация усилий на решении проблем избранных групп заказчиков;
- выдвижение концепции нового товара;
- применение новейших, особенно гибких, технологий;

- решительное снятие убыточных товаров;
- распространение деятельности на весь мир;
- интенсификация научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- высокие темпы перестройки.

На рисунке 2 представлена схема циклического (кольцевого) управления фирмой (по Мюрдюсу и Россу):

Кроме **стратегии наступательного** характера фирмами используются и оборонительные стратегии. Если фирма удовлетворена размерами своей рыночной доли или не имеет возможности ее увеличить по тем или иным причинам, она прибегает к оборонительной стратегии. Цель ее — продуманная оборона своих позиций от натиска конкурентов. Разумеется, оборона на одних рынках может сочетаться с наступательной стратегией на других.

Примером оборонительной стратегии служит стратегия «ухода с рынка». Она заключается в оставлении определенных рынков и переключении на другие рынки или виды хозяйственной деятельности. Такая стратегия применяется обычно для продуктов с плохими рыночными позициями, приносящими убытки или пониженную прибыль.

Спрос на многие товары может быть оценен, но данным официальной статистики, поскольку собирается и публикуется информация об объемах проданной продукции и оказанных услугах в самых различных аспектах: для международных рынков, рынков отдельных стран и регионов, в разрезе отдельных отраслей и предприятий [2, с. 196].

Для многих видов товаров детальная, надежная статистическая информация отсутствует. Поэтому для определения и прогнозирования величин спроса и других рыночных характеристик требуется проводить специальные маркетинговые исследования.

Первым направлением применения теории спроса является ее использование для разработки стратегии предприятия-производителя на рынке готовой продукции. Для определения объема производства необходимо оценить ситуацию на рынке, т. е. провести анализ спроса, анализ предложения и оценить уровень конкурентоспособности продукции, производимой данным предприятием.

Размер реального спроса зависит от реальной покупательной способности (спрос всегда есть платежеспособный спрос), а также цены на товар.

Произвести анализ спроса теоретически очень сложно, так как любое изучение статистики, привлечение социологических исследований и печатных материалов дает весьма приблизительный результат. Личные контакты с возможными покупателями дают возможность определить их предпочтение, вкусы и требования, но это требует больших затрат времени и денег. В данном случае эффективно применить пробные продажи, но это не всегда реально осуществить [6, с. 54].

Нужно учитывать, что спрос на традиционные товары практически постоянен, а при выпуске принципиально новых товаров спрос только зарождается и может опережать предложение, то есть объем производства данного товара. Но наступает момент, когда спрос на товар насыщается, потребности покупателей удовлетворяются, объем производства начинает превышать спрос.

Прогнозирование спроса для различных товаров различно по сложности. Например, для автомобильных коробок передач или химического сырья размеры спроса достаточно очевидны. А спрос на товары, имеющие многофункциональное назначение, не так очевиден. Еще сложнее прогнозировать спрос на потребительские товары, где наряду с факторами, которые могут быть весьма точно определены на будущее, например, изменение душевого дохода, действуют факторы, не поддающиеся строгому анализу и измерению, например, вкусы и предпочтения потребителей, мода демонстрационный эффект и т.д. Ни статистический учет, ни экономико-математическое моделирование рыночной ситуации не в состоянии достоверно определить тенденции изменения спроса на конкретный товар.

Прогнозирование можно осуществлять различными способами: можно переносить выявленные тенденции прошлого на будущее. Можно учесть возможность изменения тенденций в связи с изменением какого-либо фактора, в частности, дохода на душу населения.

Краткосрочные прогнозы спроса делать труднее, чем долгосрочные. Спрос с трудом поддается прогнозу, и еще труднее целенаправленному воздействию.

При определении объемов производства нельзя не учитывать производство этого же товара другими производителями – конкурентами. При решении этого вопроса важно определить меру насыщенности рынка, а также насыщенность хозяйственной сферы предпринимательской инициативой и деятельностью. Если эти показатели невысоки, то можно надеяться на успешный поиск производственной ниши. Методы определения этих мер различны: изучение справочных рекламных изданий, статистики, конкретный анализ [6, с.55].

Определив ожидаемый уровень спроса, необходимое и возможное предложение со стороны фирмы можно определить возможный объем производства. Определение цены продукции нужно производить с учетом ряда факторов:

- цена должна покрывать затраты на производство единицы продукции и приносить предприятию прибыль;
- цена должна ориентироваться на цены конкурентов, то есть не превышать их при соответствии функциональных характеристик и качества товара, и при возможности быть ниже цен конкурентов, чтобы стимулировать спрос на продукцию данной фирмы;

– цена должна соответствовать цене спроса, то есть максимальной цене, которую покупатели должны заплатить за данную продукцию [4, с. 347].

Решения специалиста в области экономического развития предприятия в значительной степени определяются теми условиями и той предполагаемой обстановкой, в которой они будут проводиться в жизнь. Это обуславливает тот факт, что в современных условиях качественное управление предприятием возможно только на основе использования эффективного механизма прогнозирования и планирования, позволяющего предвидеть и оценивать последствия принимаемых решений, а также разрабатывать перспективные программы развития.

В мировой экономической науке накоплен и апробирован значительный арсенал методов прогнозирования и планирования, который дает возможность решать комплекс задач по обоснованию перспектив развития предприятия [7, с. 3].

Экономическое прогнозирование, как и планирование, является видом управленческой деятельности. Целью прогнозирования является выяснение представлений о будущем в соответствии с предполагаемой деятельностью фирмы в целом или оценка последствий принимаемых решений. Экономический прогноз опирается на информацию о состоянии объекта и внешней среды и предполагаемом их изменении с учетом появления новых факторов и закономерностей, а также связанных с ними последствий.

Прогноз — предсказание, имеющее научное обоснование и опирающееся на анализ имеющихся данных, который может быть выполнен при условии, что рассмотрены все заслуживающие внимания альтернативы, и каждая из них оценена. В более узком (и строгом) понимании прогноз — научный анализ возможного будущего, построение, исследование и оценка альтернатив его развития. Возможность научного обоснования появляется лишь при адекватной конкретизации задачи. Таким образом, прогноз не может строиться на интуитивных и слабоструктурированных представлениях о будущем, а предполагает внесение весьма строгого порядка в имеющуюся информацию об объекте в соответствии с достаточно ясно сформулированной целью прогнозирования [3, с. 72].

В современном мире ни одно предприятие не может обойтись без анализа прогнозирования объема продаж. «Прогнозирование – система научных исследований качественного и количественного характера, направленных на выяснение тенденция развития народного хозяйства или его частей (отраслей, регионов, предприятий и т.п.) и поиск оптимальных путей достижения целей этого развития» [8, с. 283].

Прогнозирование спроса на продукцию служит источником информации для составления производственных графиков. В большинстве случаев составление подобных прогнозов – сложная задача, требующая учета многих факторов. Из-за их вариации в прогнозы приходится вносить изменения, обусловленные уже поступившими заказами. Кроме того, в ряде случаев

прогнозы объемов продаж изделий отдельных типов, составленные в денежном выражении, не могут напрямую использоваться для формирования производственных графиков. Они требуют дополнительного времени для их преобразования в прогнозируемые объемы выпуска в количественном выражении.

Возможны различные классификации методов прогнозирования спроса населения, основанных на принципах их моделирования. Причем каждая такая классификация будет отличаться от других основным признаком, положенным в ее основу. В целях большей наглядности целесообразно схематически воспроизвести группировки модельных методов прогнозирования спроса в зависимости от различных классификационных признаков (рис. 3).



Рис. 3. Классификация методов прогнозирования спроса в зависимости от различных классификационных признаков

Процесс прогнозирования спроса на продукцию может включать ряд этапов:

Первый этап – логический анализ, заключающийся в выявлении наиболее существенных факторов, влияющих на спрос. Здесь устанавливаются общие

тенденции колебаний спроса, а также наличие и направление связи между результативными и факторными показателями.

Второй этап – статистический анализ, включающий расчет средних величин и показателей вариации.

Третий этап – построение графических зависимостей, позволяющих установить вид регрессионных связей.

Четвертый этап – расчёт параметров регрессии, прогнозирование спроса и сравнение с реальными результатами.

Такой анализ даёт возможность из совокупности факторных признаков отобрать наиболее существенные и, опираясь на них, обоснованно строить прогнозные модели и производить по ним необходимые расчёты. Факторные признаки, предопределяющие собой реальный спрос, могут быть как качественными, так и количественными. Известно достаточно много методов прогнозирования и моделей, с ними связанных, объединенных в четыре группы [11, с. 529]:

- качественные методы: «корни травы», исследование рынка, групповое согласие, историческая аналогия, метод Дельфи;
- анализ временных рядов: простое и взвешенное скользящее среднее, экспоненциальное сглаживание, регрессионный анализ, метод Бокса Дженкиса, временные ряды Шискина, трендовое проецирование;
- причинные (каузальные) методы: регрессионный анализ, эконометрические методы, модели «вход – выход», упреждающие индикаторы;
- моделирование.

С помощью приведенной классификации можно выбрать методы прогнозирования для любого предприятия, деятельность которого подвергается прогнозу [9].

Рассмотрим данные методы прогнозирования подробнее.

Качественные методы. Субъективные; оценочные. Основаны на оценках и суждениях.

Корни травы. При прогнозировании методом «корни травы» составляется прогноз по данным, получаемым с самого основания иерархии, которые затем последовательно суммируются и обобщаются на более высоких уровнях. Предполагается, что индивид, находящийся ближе всего к потребителю или к конечному использованию продукции, знает будущие потребности лучше всех. Хотя это не всегда верно, во многих случаях данное допущение справедливо и является основой рассматриваемого метода.

Исследование рынка. Для проведения прогноза методом исследования рынка фирмы часто привлекают сторонние компании, специализирующиеся на таких исследованиях. Вас также могут привлечь к подобным маркетинговым исследованиям рынка, и вы, наверное, не избежали телефонных опросов, выясняющих, какие товары вы предпочитаете, ваш доход, привычки и т.д. Рыночные исследования чаще всего используют для получения информации о товарах, о перспективности товаров, симпатиях и антипатиях потребителей и

т.д. В качестве методов сбора информации обычно применяют социологические опросы и наблюдения.

Групповое согласие. Основная идея метода группового согласия («одна голова — хорошо, а две — лучше») выражается в тезисе, что группа людей с различными позициями может разработать более надежный прогноз, чем один человек. Прогнозы с участием групп специалистов разрабатываются при проведении открытых «круглых столов», со свободным обменом мнениями участников всех уровней управления и отдельных лиц.

Недостатком проведения таких открытых дискуссий является то, что нижний уровень служащих может подавляться вышестоящими менеджерами.

Историческая аналогия. В попытке предсказать спрос на новый товар идеальной ситуацией было бы наличие уже существующего или аналогичного товара, который можно использовать в качестве модели [11, с.532].

Метод Дельфи. Метод позволяет устранить потенциальное давление вышестоящих чиновников над подчиненными. Для устранения этого в методе «Дельфи» обеспечивается конфиденциальность ответов участвующих лиц. Каждый участник имеет одинаковый вес.

Председательствующий готовит анкету и раздает ее участникам выработки прогноза. Прогноз, как правило, имеет несколько итераций до получения некоторого согласия.

Метод «Дельфы» разработан в 50-е годы компанией Rand. Ниже приведены основные стадии осуществления метода «Дельфы».

1. Сформировать группу экспертов из специалистов-профессионалов.
2. Составить и раздать анкету (вопросник) и получить прогноз.
3. Подвести итоги и раздать полученные выводы экспертам с соответствующими новыми вопросами.
4. Снова подвести итоги, совершенствуя прогнозы и условия. Снова разработать новые вопросы.
5. В случае необходимости, т.е. при большом расхождении во мнениях, повторить опрос экспертов.
6. Ознакомить всех участников с результатами.

Опыт показал, что результаты достигаются за три-четыре раунда.

Анализ временных рядов. Основан на идее, что предысторию ситуаций в динамике можно использовать для прогнозирования будущего.

Простое скользящее среднее. Проводится усреднение за конечный период времени путем деления суммы значений точек на число точек. Каждая точка оказывает одинаковое влияние на результат.

Взвешенное скользящее среднее. Аналогичен предыдущему методу, но определенным точкам, исходя из опыта, можно присвоить большую или меньшую значимость по отношению к другим точкам.

Экспоненциальное сглаживание. Самым «старым» точкам присваивают экспоненциально уменьшенный вес, т.е. эти данные считаются менее значимыми.

Регрессионный анализ. Устанавливает прямую зависимость между значениями данных и временем. Самый распространенный метод наименьших квадратов.

Метод Бокса Дженкинса. Достаточно сложный, но, вероятно, наиболее точный статистический метод анализа. Связывает класс статистических моделей с данными и приспособливает модель к временному ряду, используя байесово апостериорное распределение.

Временные ряды Шискина. (Другое название — X-11). Эффективен при разложении временных рядов на сезонные, трендовые и иррегулярные компоненты. Требуется данных за последних три года. Очень хорош для определения коридора прогноза, например, при прогнозировании продаж компании.

Трендовое проецирование. Устанавливает математическую линию тренда по точкам данных о прошлом и проецирует их на будущее.

Причинные (каузальные) методы. Основаны на выделении основных и второстепенных факторов, влияющих на прогнозируемый объект. Например, на продажи может оказывать влияние реклама, качество и конкуренция.

Регрессионный анализ. Аналогичен методу наименьших квадратов, но может содержать множество переменных. Основан на том, что прогноз — это событие, зависящее от других событий.

Эконометрические модели. Модели описывают определенный сектор экономики с помощью системы независимых уравнений.

Модели «вход-выход». Сфокусированы на продажу продукции. Определяют взаимосвязь изменения объема продаж производителя с изменениями в закупках потребителей.

Упреждающие индикаторы. Используется статистика развития процессов, влияющих на прогнозируемый процесс, но опережающая его. Например, увеличение цены на бензин сигнализирует о будущем падении спроса на легковые автомобили [11, с. 535].

Моделирование. Строится прогнозная модель, которая характеризует зависимость изучаемого параметра от ряда факторов, расчет коэффициента эластичности спроса, экстраполяция, базируется на прошлом опыте, который пролонгируется на будущее [5, с. 635].

Выводы и перспективы дальнейших исследований. В данной работе были рассмотрены теоретические аспекты формирования спроса; исследовано влияние спроса на эффективность экономической деятельности предприятия; проанализированы основные подходы и методы прогнозирования спроса.

Спрос — это количество продукта, которое потребители желают и в состоянии купить по определенной цене в течение определенного времени при прочих равных условиях. Понятие «спрос» лишь на первый взгляд кажется простой и понятной категорией рыночной экономики. На практике же он представляет огромную сложность для производителей, так как неизвестен точный спрос на товар.

На решение покупателей приобрести товар влияет множество факторов культурного, социального, личного и психологического порядка, не поддающиеся контролю со стороны деятелей рынка. Таким образом, для успешного функционирования предприятия необходимо изучить рыночный спрос на производимый товар и учитывать возможные колебания спроса.

Прогнозирование спроса на продукцию служит источником информации для составления плана производства и стратегии продаж. Планирование хозяйственно-производственной деятельности является важнейшим условием выживаемости, экономического роста, успешной реализации принятой стратегии развития предприятия. В условиях неопределенности экономического развития, наличия рисков и жесткой конкуренции, оно становится практически единственным условием, вносящим определенную устойчивость при осуществлении производственной деятельности предприятия, позволяет предприятию на основе имеющихся внутренних возможностей спроектировать нужную организацию производства и реализации продукции с учетом изменений, происходящих в хозяйственной среде.

Вопросы, рассматриваемы в данной работе, не являются исчерпывающими и составляют основу для дальнейших исследований и разработок в данной сфере.

Спрос на ресурсы является зависимым от спроса на готовую продукцию, поэтому в первую очередь определяются виды продукции, производство которых будет пользоваться наибольшим спросом и принесет наибольшую прибыль. Получение наибольшей прибыли означает, что продукция будет производиться с меньшими издержками.

Известно, что значительную часть издержек составляют затраты на материальные ресурсы, то есть ресурсы необходимые на производство данной продукции. Поэтому из определенных видов продукции необходимо выбрать те виды продукции, производство которых будет приносить наибольшую удельную прибыль, то есть прибыль на единицу продукции.

Для этого предлагается решить задачу о планировании производства. Исходными данными для решения задачи являются: виды продукции, которое может выпускать данное производство, виды ресурсов, которыми располагает предприятие и их запасы, удельный расход каждого вида ресурса на производство каждого вида продукции, цена от реализации единицы продукции, а также стоимость единицы каждого вида ресурса.

Список литературы.

1. Бассовский Л. Е. Маркетинг: учебник / Л. Е. Бассовский. М.: ИНФРА – М, 1999. 411 с.
2. Владимирова Л. П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособие / Л. П. Владимирова. М.: Дашков и К., 2000. 308 с.

3. Власов М. П. Моделирование экономических процессов / М. П. Власов, П. Д. Шимко. — Ростов н/Д : Феникс, 2005. — 409, [1] с.: ил. — (Высшее образование)
4. Годин А. М. Маркетинг: учебник / А. М. Годин. М.: Издательско – торговая корпорация «Дашков и К.», 2003. 604 с.
5. Голубков, Е.П. Основы маркетинга: Учебник / Е.П. Голубков. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Финпресс, 2008.- 704 с.
6. Ефименко А. З. Основы маркетингового управления предприятием: учеб. пособие / А. З. Ефименко. М.: Изд – во Ассоциации строительных вузов, 2004. 312 с.
7. Касперович С.А. Прогнозирование и планирование экономики : курс лекций для студентов специальностей «Экономика и управление предприятием», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Менеджмент», «Маркетинг» – Минск. : БГТУ, 2007. – 172 с.
8. Лопатников, Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. 5-е изд., перераб. и доп. М.: дело, 2003. 520 с.
9. Нордин В. В. Прогнозирование спроса на хлебобулочную продукцию малого предприятия / В. В. Нордин, Е. С. Бурдух // Молодой ученый. — 2015. — №21.1. — С. 63-66.
10. Сребник Б. В. Маркетинг: учеб. пособие для ВУЗов / Б. В. Сребник. М.: Высш. шк., 2005. 360 с.
11. Чейз, Р.Б., Эквилайн, Н.Д., Якобс, Р.Ф. Производственный и операционный менеджмент, 8-е изд.: Пер. с англ.: М.: Вильямс, 2001. 704 с.
12. Экономическая теория / Под ред. В.Д. Камаева. – М.: Владос, 2001

УДК 385.02

Гридина Валерия Валериевна
аспирант кафедры экономической кибернетика, УНИ «Экономическая кибернетика» ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Gridina Valeria
post-graduate student of the department of economic cybernetics, Economic Cybernetics Institute of Donetsk National University.

ОСОБЕННОСТИ И ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

THE FEATURES AND PRINCIPLES OF MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISE PERSONNEL

В статье проведен анализ понятий «персонал», «управление персоналом», «развитие персонала», «управление развитием персонала» в ходе которого были выделены основные особенности и принципы, составляющие основу процесса управления развитием персонала предприятия.

Ключевые слова: персонал, управление персоналом, развитие, развитие персонала, управление развитием, система развития.

The article analyzes the concepts of "personnel", "personnel management", "personnel development", "personnel development management" during which the main features and principles that form the basis of the process of management of personnel development of the enterprise were identified.

Key words: *personnel, personnel management, development, personnel development, development management, development system.*

Актуальность работы. Развитие персонала предприятия в современных рыночных условиях приобретает особое значение, поскольку персонал выступает главным стратегическим фактором эффективного развития предприятия. Данный аспект связан с тем, что предприятия работают в условиях большой конкуренции, поэтому высокий уровень компетентности персонала имеет первостепенное значение. Частые изменения среды ставят руководство предприятий перед необходимостью обучать и развивать свой персонал, способный эффективно выполнять свою работу не только в краткосрочной перспективе, но и в долгосрочной, с учетом происходящих изменений.

Система развития персонала предприятия является главным конкурентным преимуществом для повышения уровня рентабельности и достижение высоких рыночных позиций. Одной из важнейших задач современных систем управления является развитие компетенций с целью обеспечения высокого уровня конкурентоспособности и прибыльности предприятий. В связи с этим, возникает потребность в разработке новых подходов к принятию управленческих решений, а также новейших

эффективных технологий, средств и методов профессионального развития персонала предприятия. Решение практических проблем, связанных с управлением развитием персонала требует, прежде всего, проведение фундаментальных теоретических исследований в данной области [1].

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы управления развитием персонала предприятия рассматривались в работах таких ученых и специалистов, как М.М. Набережных [1], Т.А. Галынчик [2], Ю.О. Марченко [4], Д. Джой-Меттьюз [6], Д. Меггинсон [6], М. Сюрте [6] и т.д. Однако, не смотря на повышенное внимание, вопросам управления развитием персонала предприятия в современных условиях уделено недостаточно внимания, что определяет важность их дальнейшей проработки.

Цель исследования. Целью исследования является рассмотрение особенностей и принципов управления развитием персонала предприятия.

Изложение основного материала. Значение развития персонала на предприятиях обусловлено рядом факторов [2]:

Фактор 1. Развитие персонала является важнейшим средством повышения эффективности использования всех ресурсов, которые имеются в распоряжении предприятия.

Фактор 2. Осведомленность персонала о содержании стратегических целей компании и его готовности к их достижению. Реализация стратегических целей предприятия определяется стремлением персонала к развитию.

Фактор 3. Внедрение изменений на предприятии невозможно без развития персонала.

Целесообразность и результативность технологического развития предприятий зависит от человеческого фактора, а именно, от своевременности и продуманности управленческих решений, квалификации персонала и производительности его труда [1].

Управление развитием персонала является важным элементом управления любого предприятия. Для представления в полной мере понятия «управление развитием персонала» следует определить его составляющие – «персонал», «управление персоналом» и «развитие персонала».

Персонал – это полный личный состав наемных работников предприятия (за исключением руководства), выполняющих различные производственно-хозяйственные функции [3].

Управление персоналом – это совокупность процессов планирования, организации, мотивации и контроля деятельности персонала, обеспечивающих формирование и достижение целей предприятия [3].

Развитие персонала заключается в профессиональном развитии, профессиональном обучении, повышении квалификации, процесс управления развитием персонала можно представить следующими, которые представляют собой [4]:

- профессиональное развитие;
- профессиональное обучение;

- повышение квалификации.

Развитие персонала – это управляемый профессиональный, личностный и карьерный рост обеспечивающий отдачу в виде повышения эффективности от деятельности персонала [4].

По другому мнению, развитие персонала - это совокупность организационно-экономических мероприятий службы управления персоналом организации в сфере обучения персонала предприятия, его переподготовки и повышения квалификации. Эти меры охватывают вопросы профессиональной адаптации, оценки кандидатов на вакантную должность, текущей периодической оценки кадров, планирование деловой карьеры и служебно-профессионального продвижения кадров, работа с кадровым резервом [4].

Факторы, влияющие на необходимость развития персонала в современных условиях [4]:

Фактор 1. Агрессивная конкуренция на различных рынках в условиях глобализации экономики.

Фактор 2. Бурное развитие новых информационных технологий.

Фактор 3. Системное, комплексное решение вопросов управления человеческими ресурсами и всех стратегических задач на основе единой программы деятельности организации.

Фактор 4. Необходимость разработки стратегии и организационной культуры организации.

Фактор 5. Участие всех линейных руководителей в реализации единой кадровой политики и решения стратегических задач организации.

Фактор 6. Наличие широкой специализированной сети консультационных фирм по различным направлениям развития человеческих ресурсов.

Цели развития персонала [5]:

Цель 1. Повышение трудового потенциала работников для решения личных задач и задач в области функционирования и развития организации

Цель 2. Повышение эффективности труда;

Цель 3. Снижение текучести кадров;

Цель 4. Подготовка необходимых руководящих кадров;

Цель 5. Воспитание молодых способных сотрудников;

Цель 6. Достижение большей независимости рынка труда;

Цель 7. Адаптация к новым технологиям;

Цель 8. Рост социальных качеств сотрудников и их удовлетворенности трудом.

Меры по развитию персонала [5]:

- сохранение работоспособности;

- адаптация персонала к изменяющимся условиям;

- подготовка сотрудников к выполнению более сложных задач;

- организация психологической помощи сотрудникам, работающим в условиях повышенных рисков.

Джой-Мэттьюз Д. определил, что развитие персонала способствует:

- высвобождению скрытых возможностей и потенциала работников;
- реализации потенциальных возможностей персонала;
- постепенному движению к более совершенному и сложному состоянию отдельного работника и предприятия в целом [6].

Новейший взгляд на развитие персонала должен основываться не только с позиции выгоды для предприятия, но и с позиции выгоды для человека. Развитие персонала обеспечивает рост общего интеллектуального уровня человека, расширяет его эрудицию, круг общения, то есть повышается конкурентоспособность отдельного работника, что в дальнейшем способствует повышению конкурентоспособности предприятия [7].

Кроме вышеперечисленных, существует множество вариаций понятий «персонал», «управление персоналом» и «развитие персонала», имеющие определенные отличия. Однако по результатам анализа можно сформулировать основные принципы, объединяющие данные понятия, принципы, которые составляют основу процесса управления развитием персонала.

Принцип 1. Персонал предприятия представляет источник доходов.

Принцип 2. Обеспечение возможности развития персонала для обеспечения эффективности функционирования предприятия.

Принцип 3. Ориентация на стратегические цели системы управления развитием персонала.

Управление развитием персонала включает в себя процессы планирования, мотивации и контроля персонала руководящим составом, направленные на достижение поставленных целей предприятия с максимальной эффективностью [1].

Существует два уровня управления развитием персонала: уровень предприятия и уровень личности. На уровне предприятия управление развитием персонала делится на следующие составляющие:

- оценка имеющегося трудового потенциала, в частности уровня знаний, умений и практических навыков;
- оценка потребности предприятия в персонале согласно выбранных целей, задач, определенной стратегии развития;
- сравнение фактического трудового потенциала предприятия с его потребностями.

На основе полученных данных предприятие определяет:

- количество персонала, не требующий повышения квалификации, который соответствует стратегическим целям предприятия;
- количество персонала, который требует повышения квалификации;
- количество персонала, необходимого для эффективной реализации стратегических целей.

Управление развитием персонала на уровне личности предусматривает оценку работником своих возможностей в соответствии с требованиями рабочего места или должности, что позволяет работнику развивать свои способности, активизировать и расширить ранее полученные

общеобразовательные и профессиональные знания, умение и практические навыки с целью профессионально-квалификационного продвижения. В общем, на предприятии необходимо создать такие условия и требования к труду и персоналу, при которых каждый должен постоянно повышать свои интеллектуальные способности, идеально – по собственному желанию, а не по побуждениям службы развития персонала предприятия [7].

Процесс управления развитием персонала представляет собой систему взаимосвязанных действий, включающих выработку стратегии, прогнозирование и планирование потребности в персонале, управление карьерой и профессиональным ростом, организацию процесса адаптации, обучения, тренинга, формирование организационной культуры [7].

Управление развитием персонала является систематическим процессом, ориентированным на формирование сотрудников, отвечающих потребностям предприятия, и, в то же время, на изучение и развитие производительного и образовательного потенциала сотрудников предприятия. Для организации управления развитием персонала в практике используется следующий комплекс мероприятий [8]:

Мероприятие 1. Профессиональное обучение.

Мероприятие 2. Переподготовка и повышение квалификации кадров.

Мероприятие 3. Ротация.

Мероприятие 4. Делегирование полномочий.

Мероприятие 5. Планирование карьеры персонала в организации.

Таким образом, управление развитием персонала, сводится к следующим задачам [8]:

Задача 1. Развитие у персонала определенных навыков и способностей, в соответствии с целями и задачами предприятия.

Задача 2. Создание на предприятии условий способствующих реализации способностей персонала.

Задача 3. Развитие у персонала навыков и способностей, создание условий способствующих реализации его способностей в соответствии не с интересами сотрудника.

Система развития персонала — это комплекс мероприятий, разработанный в соответствии с потребностями предприятия и направленный на развитие персонала в зависимости от его потребностей и интеллектуального потенциала [9].

Н. Том под системой развития персонала понимает целенаправленный комплекс информационных, образовательных и привязанных к конкретным рабочим местам элементов, которые способствуют повышению квалификации работников данного предприятия в соответствии с задачами развития самого предприятия и потенциалом сотрудников [9].

Система развития персонала ориентирована на формирование профессиональных компетенций, заключающихся в приобретении знаний, умений и навыков. Основной задачей системы развития персонала является

формирование профессиональных компетенций, необходимых для решения профессиональных задач.

Системам развития персонала присущи следующие характеристики:

- периодичность (развитию подлежат чаще всего определенные категории персонала или ключевые сотрудники или сотрудники с низкой квалификацией; иногда процесс обучения проводится в определенные периоды учебного цикла);

- цикличность (существуют определенные циклы возобновления обучения, но зачастую новые знания не отличаются своим качественным составом и мало чем отличаются от ранее сформированных знаний);

- статичность (как правило, программы и курсы не имеют серьезных отличий друг от друга);

- директивность (специалистам предлагается пройти определенные курсы, зачастую повторяемые каждый год);

- системность (создание системы возможно с минимальными усилиями, но с минимизированной индивидуализацией).

Основные принципы функционирования системы управления развитием персонала [5]:

Принцип 1. Систематичность развития, синтез различных форм и видов развития персонала.

Принцип 2. Соответствие программы развития стратегическим целям предприятия.

Принцип 3. Возможность применения различных форм и методов на каждом этапе развития персонала.

Принцип 4. Стимулирование развития персонала.

Принцип 5. Организация системы развития персонала основываясь на возможностях предприятия.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Таким образом, проведенный анализ понятий «персонал», «управление персоналом», «развитие персонала», а также «управление развитием персонала» были выделены основные особенности и принципы, составляющие основу процесса управления развитием персонала предприятия. Дальнейшие исследования по данной проблеме предполагают построение процессных моделей и организационно-экономических механизмов, отражающих процесс управления развитием персонала предприятия.

Список литературы.

1. Набережных М.М. Теоретические аспекты управления персоналом [Электронный ресурс] // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. – URL: <http://jurnal.org/articles/2015/ekon42.html>

2. Галынчик Т. А. Развитие персонала в условиях экономики знаний [Электронный ресурс] // Научно-методический электронный журнал

«Концепт». – 2017. – № S1. – 0,3 п. л. – URL: <http://e-koncept.ru/2017/470004.htm>.

3. Сущность и основные понятия развития персонала [Электронный ресурс] // Managerline. Надежный менеджмент – URL: <http://www.managerline.ru/stmans-96-1.html>

4. Марченко Ю. О. Основні елементи системи управління розвитком творчого потенціалу персоналу організацій [Текст] / Ю. О. Марченко // Управління розвитком . - 2014. - № 2. - С. 142-145.

5. Виды развития персонала [Электронный ресурс]// Live Leader. – URL: <http://live-leader.ru/vidy-razvitiya-personala/>

6. Д. Джой-Меттьюз Развитие человеческих ресурсов [Текст] / Д. Джой-Меттьюз, Д. Меггинсон, М. Сюрте; пер. с англ. – М.: Эксмо, 2006. – 432 с.: ил. – 429 с.

7. Развитие персонала [Электронный ресурс]. – URL: <http://center-yf.ru/data/Kadroviku/razvitie-personala.php>

8. Управление развитием персонала: как вырастить профессионалов в компании [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.hr-director.ru/article/66566-qqq-17-m2-27-02-2017-upravlenie-razvitiem-personala-kak-vyrastit-professionalov-v-kompanii>

9. Современные особенности организации процесса развития персонала [Электронный ресурс] // Персонал Престиж. – URL: <http://xn----7sbocflsoiigghi.qxn>

УДК 385.12:303.04.16

Савкина Владлена Евгеньевна
*аспирант кафедры бухгалтерского
учета и аудита, ГОУ ВПО «Донецкий
национальный университет*

Savkina Vladlena
*post-graduate student Department
of accounting and audit,
Donetsk National University.*

**ХАРАКТЕРИСТИКИ ДИАГНОСТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ
ПРОЦЕССОВ РОСТА И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**
**CHARACTERISTICS OF DIAGNOSTIC STUDIES OF PROCESSES OF
GROWTH AND DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE**

В рамках данной работы систематизирован понятийный аппарата проведения диагностических исследований, с учетом сущностных характеристик и вектора проведения анализа и оценивания параметров развития организации. Выявлены особенности и отличия основных типов и характеристики построения диагноза для изучения сложных объектов.

Ключевые слова: *диагностика, понятийный аппарат, элементы диагностики, порядок постановки диагноза., экономические системы.*

Within the framework of this work, the conceptual apparatus of diagnostic studies has been systematized taking into account the essential characteristics and vector of diagnostic studies. The features and differences of the main types and characteristics of diagnosis for the study of complex objects.

Key words: *diagnostics, conceptual apparatus, diagnostic elements, order of diagnosis., economic system.*

Постановка проблемы. Развитие экономической ситуации способствует переменам в хозяйственной сфере, её формах и содержании, а также в управлении и взаимодействии экономических субъектов. Сильная конкуренция и скорость принятия решений на рынке заставляют организации акцентировать свою деятельность не только на решении оперативных проблем, но и разрабатывать долгосрочную стратегию развития компании. Это связано с тем, что раньше фирмы успешно работали, отлаживая лишь текущую деятельность и решая внутренние проблемы, а в нынешней экономической ситуации на первый план выходит способность фирмы взаимодействовать с другими субъектами рынка, а также умение подстраиваться под быстро меняющиеся экономические реалии.

Таким образом, субъектам экономического рынка для успешного ведения деятельности необходимо не только изучение информации о рациональном использовании производственного потенциала в текущей деятельности, но и обязательная оценка внешних факторов. Для глубокого и всестороннего изучения деятельности предприятия в современных реалиях необходима разработка методик, которые способствовали бы объединению

ретроспективного и перспективного видов анализа, предлагали бы альтернативные варианты управленческих решений, а также помогали производить оценку последствий. Оптимальным решением данной проблемы является экономическая диагностика.

Анализ последних исследований и публикаций. Следует отметить, что в экономической литературе не наблюдается единства мнений относительно предметной характеристики диагностики как элемента управления, направленного на выявление дисбалансов. Большинство отечественных и зарубежных авторов, занимающихся исследованием этой проблемы, называют процесс выявления признаков отклонения от нормы, кризиса организации по-разному: «экономической диагностикой» [4.5], «диагностикой банкротства» [10], «диагностическим анализом» [3.7], «диагностикой», «диагностикой экономической системы» [11.12], «диагностикой финансового состояния» [11], «диагностикой экономического состояния» [9], «диагностикой кризисов в процессе управления» [8], «диагностикой управления» [12], «антикризисной диагностикой» и «диагностикой кризисного состояния» [3-6] или «экспресс-диагностикой» [4-7].

Цель исследования. В рамках данной работы предпринята попытка систематизировать понятийный аппарат диагностических исследований с учетом существенных характеристик и вектора проведения диагностических исследований.

Изложение основного материала. Как и любой другой межотраслевой термин, диагностика имеет ряд толкований в различных отраслях научного знания. Наибольшее признание и развитие он получил в таких областях, как медицина и техника. В последние десятилетия наблюдается диффузия данного термина в социальные и гуманитарные науки, в частности, экономику, юриспруденцию и педагогику, однако в силу сравнительно небольшого накопленного опыта употребления термина «диагностика» и нестабильности его толкований в этих науках, считаем целесообразным выделить и охарактеризовать существенные черты диагностики как междисциплинарной категории из областей медицины и техники.

Изначально понятие «диагностика» сформировалось в медицине и означало раздел клинической медицины, «изучающий методы исследования организма с целью распознавания характера заболевания, обоснования диагноза, назначения лечения и разработки профилактических мероприятий... Задачей диагностики является не только распознавание самой сути заболевания, но и изучение условий окружающей среды, отрицательно влияющих на организм» [1, с. 347].

Приведенные существенные характеристики терминов «диагностика» и «экономический анализ» совпадают с точки зрения возможного их применения в исследовательском процессе деятельности экономически сложных объектов – интегрированных структур бизнеса. Однако их целевое назначение имеет существенное отличие.

Если целью экономического анализа является «подготовка информации для принятия управленческих решений» [12, с. 7], а также «повышение эффективности функционирования хозяйствующих субъектов и поиск резервов такого повышения» [10, с. 12], то цель диагностики – «установить диагноз объекта исследования и дать заключение о его состоянии на дату завершения этого исследования и на перспективу» [11, с. 328]. Другими словами, определить состояние субъекта хозяйствования, т.е. диагностировать параметры роста и развития организации, охарактеризовать ситуацию, возникшую на каком-либо этапе жизненного цикла развития организации, позволяет информация, полученная посредством приемов, способов и методов экономического анализа.

Исходя из вышеизложенного можно утверждать, что категории «диагностика» и «экономический анализ» в контексте исследования экономических процессов на микроуровне не являются тождественными понятиями. При этом необходимо отметить, что экономический анализ и его составная часть – финансовый анализ – являются одним из основных инструментов диагностики дисбалансов развития, кризисов и рисков в организации.

Как было отмечено Д.А. Ендовицким, М.В. Щербаковым [9, с. 29], В.И. Ореховым, К.В. Балдиным и Н.П. Гапоненко [11, с. 329], диагностика кризисной ситуации – не «одноразовый акт», осуществляемый при проявлении явных признаков несостоятельности по мере нарастания кризиса. Она должна проводиться систематически (например, ежемесячно при подготовке промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности) даже в том случае, если характерные для кризисного состояния признаки отсутствуют. Исходя из этого, можно сказать, что диагностика – это один из инструментов непрерывного контроля за экономической деятельностью организации на всех стадиях ее жизненного цикла. В этом смысле необходимо указать, что практически у всех исследователей за исключением О.Г. Мельник [5], Т.О. Загорной [4] прогнозная составляющая не упоминается. Возникает опасность идентифицировать диагностику и мониторинг, хотя это не одно и то же.

Одним из основных понятий медицинской диагностики является понятие «диагноз», означающее «краткое врачебное заключение о характере и сущности заболевания» [1, с. 347]. То есть, диагноз является неким выводом специалиста о состоянии системы на определенный момент времени. Весьма значимым является тот факт, что диагностика не сводится лишь к постановке диагноза (определения текущего состояния системы), охватывая гораздо более широкий круг вопросов как генеза (определение внешних и внутренних процессов, приведших систему к данному состоянию), так и прогноза (прогнозирование развития системы, разработка мероприятий по профилактике нежелательных состояний системы).

Исходные данные для диагностического исследования в медицине получают при помощи многочисленных методов диагностики. На данном этапе возникает одна из ключевых проблем практической и теоретической медицины: выбор экономически целесообразных (в широком смысле) методов исследования, предоставляющих объем информации, обеспечивающий правильность постановки диагноза.

Под технической диагностикой в специальной литературе понимается отрасль знания, включающая в себя теорию и методы организации установления состояния технических систем, а также принципы построения средств диагностирования [2]. В технике также широко применяется понятие «диагноз», под которым следует понимать заключение специалиста о работоспособности объекта с указанием вида, причин и способа устранения неисправностей, если они есть. При контроле оценка может быть как качественной (исправен – неисправен), так и количественной (степень работоспособности).

При этом техническая диагностика решает ряд взаимосвязанных задач [2]:

- задача диагноза, т.е. распознавание текущего состояния технического объекта;
- задача прогноза, т.е. предсказание будущего состояния объекта исходя из неких предпосылок;
- задача генеза, т.е. определение состояния объекта в прошлом, определение причин текущего состояния.

С ростом сложности объектов диагностирования возрастает уровень энтропии их информационной среды и возникает ряд вопросов, связанных с обеспечением возможности оперативного реагирования на неполадки. Одной из ключевых характеристик технических систем является приспособленность конструкции объекта к техническому диагностированию, или контролепригодность объекта [3]. Контролепригодность должна обеспечиваться на стадии проектирования для оперативного выявления неполадок и их причин.

Функционирование технической системы характеризуется множеством внешних и внутренних параметров. При этом во множестве параметров выделяют ряд подмножеств (основные параметры, сопутствующие параметры, структурные параметры и дефекты), совокупность отдельных элементов которых формирует подмножество диагностических параметров. Это подмножество содержит информацию о неисправностях, над которыми устанавливается контроль.

Как в медицине, так и в технике понятие «диагностика» применяется в двух значениях: как отрасль знаний и как синоним термина «диагностирование», т.е. процесса диагностического исследования. В обеих отраслях термин «диагностика» редко употребляется самостоятельно, что связано с семантической природой данного термина. В медицине привязка

делается к предмету диагностирования (диагностика тех или иных заболеваний), в технике – к объекту (диагностика того или иного типа механизмов).

Обобщая вышесказанное, можно определить диагностику как междисциплинарный термин, означающий отрасль знания, направленную на изучение теории и методов анализа, оценки и прогнозирования развития объекта, разработку мероприятий по ликвидации или предотвращению дефектов функционирования системы. Также диагностикой называют процесс диагностирования, т.е. диагностического исследования. К основным характеристикам диагностического исследования можно отнести следующие положения:

- объектом диагностирования является сложная вероятностная система или ее подсистемы;
- цель диагностического исследования – выявление отклонений в развитии системы;
- информационная среда системы характеризуется высокой степенью энтропии;8
- основа исследования – формирование и оценка набора диагностических параметров исходя из цели, объекта и предмета исследования;
- набор диагностических параметров должен обеспечивать максимизацию релевантности и качества информации при минимизации материальных, временных и финансовых затрат;
- одним из наиболее значимых этапов диагностирования является исследование причинно-следственных связей между системой и внешней средой.

В вышеприведенном определении термин «развитие» употребляется в общем значении, т.е. как процесс качественного изменения объекта с течением времени, являющийся обязательным атрибутом всех открытых целостных систем. Таким образом, диагностику состояния системы можно считать частным случаем диагностики развития, поскольку при диагностировании состояния системы на какой-либо момент времени неизбежно возникает необходимость исследования причинно-следственных связей, что возвращает нас к категории «развитие».

Проанализировав определения, можно сделать следующие выводы.

- в ходе эволюции экономическая диагностика прошла путь от одного из направлений экономического анализа до самостоятельной отрасли экономической науки;
- существует некоторая двойственность аспектов трактовки понятия экономической диагностики – как отрасли знания и как непосредственно диагностического исследования;
- большинство авторов не используют при определении понятия диагностики термин «диагноз», не производя «лишних сущностей», нуждающихся в дополнительном толковании;

- практически все авторы подчеркивают важность влияния факторов внешней среды;
- большинство авторов в качестве цели экономической диагностики указывают определение текущего состояния и перспектив развития предприятия.

На наш взгляд, авторы существующих исследований упускают из виду одну из сторон диагностики, а именно прогностическую. Ретроспективные данные должны быть переработаны и структурированы таким образом, чтобы не только дать характеристику состояния предприятия на некоторый момент времени, но и предоставить возможность осуществления дальнейшего прогноза, с последующей постановкой и корректировкой целей и задач деятельности предприятия.

Исходя из вышесказанного, можно сформулировать следующие определения экономической диагностики как исследования и как области экономической науки:

– экономическая диагностика – это целевое исследование развития экономической системы произвольного уровня иерархии в ее взаимосвязи с внешней средой для выявления отклонений и скрытых возможностей на основании определенного набора параметров.

– экономическая диагностика – это раздел экономической науки, изучающий инструментарий диагностирования, определяющий наилучшие методы выявления тенденций развития предприятия в условиях объективной неопределенности, ищущий наиболее подходящие тем или иным исследовательским ситуациям оценочные критерии (систему индикаторов) с учетом отраслевой специфики и целей исследования.

Среди специалистов также не существует единого мнения относительно места диагностики в системе управления предприятием. Как известно, система управления чем-либо состоит из субъекта, объекта и механизма. Последний, в свою очередь, состоит из двух подсистем: функциональной и обеспечивающей (см. напр. [11]). Функциональная подсистема включает в себя иерархически упорядоченные функции, методы и инструменты управления, при этом методы понимаются как способы реализации функций, а инструменты – как технические или логические приемы (алгоритмы), используемые для воздействия на объект управления. Таким образом, иерархия элементов функциональной подсистемы механизма управления выглядит так: функции > методы > инструменты. В дальнейшем будем исходить из данных предпосылок.

В некоторых ранних исследованиях [10, 11] было высказано мнение, что диагностику необходимо ввести в процесс управления предприятием на уровне функций. Подобная точка зрения, на наш взгляд, не совсем корректна, поскольку функция является неотъемлемой составляющей процесса управления. Кругооборот функций управления образует замкнутый контур, свой для каждого уровня. Диагностика же для функционирования системы управления не обязательна и носит эпизодический характер.

Кузьмина Н.В. полагает, что диагностика является инструментом управленческой деятельности [13]. С этой точкой зрения трудно согласиться, поскольку объем категории «диагностика» не отвечает требованиям, необходимым для отнесения ее к инструментам управления. Инструмент сам по себе является абстракцией, не имеющей временной длительности, не имеющей конкретной цели и как следствие, не способной привести к изменениям объективной действительности. Диагностическое исследование же предполагает определенные целенаправленные действия по изучению информации и формированию нового знания о диагностируемой системе.

Наиболее близкой к истине, на наш взгляд, является точка зрения, в соответствии с которой диагностика является «составляющей функции контроля» [13, с. 13]. Действительно, в процессе диагностирования развития системы выявляются отклонения от некоторого идеального состояния, оформленного, в общем случае, в виде совокупности планов, проводится поиск причин этих отклонений и формируется информация, необходимая для принятия дальнейших управленческих решений. Следовательно, ввиду наличия всех необходимых атрибутов диагностику можно определить как метод контроля. В процессе диагностирования используется инструментарий экономического анализа и прогнозирования, посредством которого осуществляется изучение объекта управления.

По итогам исследования мы выяснили, что основной акцент в существующих исследованиях и авторских методиках экономической диагностики делается на оценку состояния предприятия в определенный момент времени. Необходимость оценки предприятия в его развитии постулируется многими авторами, но общепринятой адекватной диагностической модели, которая была бы ориентирована на развитие предприятия в изменчивой внешней среде, на сегодняшний день не существует, что определяет широкую перспективу дальнейших исследований в этом направлении. Особенно важно указать на необходимость разработки инструментов диагностирования с учетом влияния процессов взаимодействия с другими отраслями и рынками.

Таким образом, можно сделать вывод, что процесс диагностики — основан на исследовании, поиске и познании. Наибольшую пользу применение диагностики дает при определении реального состояния управленческих процессов. Также следует отметить, что в основе управления объектом диагноза лежат конкретные управленческие процедуры.

Следовательно, целью экономической диагностики производственно-коммерческой деятельности организации является своевременное распознавание патологических изменений в исследуемой социально-экономической системе и установление диагноза, т.е. подготовка заключения о состоянии объекта диагноза с целью выявления проблем развития и путей их решения (рис. 1.).



Рис. 1 Задачи экономической диагностики [составлено автором]

Таким образом, экономическую диагностику следует рассматривать в трех разных аспектах: как процесс исследования, как метод контроля и как отрасль экономической науки.

Во-первых, экономическая диагностика (диагностирование) является целевым исследованием развития экономической системы любого уровня иерархии в ее взаимосвязи с внешней средой для выявления отклонений и скрытых возможностей на основании определенного набора параметров.

Во-вторых, экономическая диагностика является методом управленческой функции контроля, поскольку выводы, получаемые на основании входящей информации, используются для корректировки существующих и принятия новых управленческих решений, что и является сутью контроля как функции. Для достижения своих целей диагностика использует инструментарий экономического анализа, оценки и прогнозирования.

В-третьих, экономическая диагностика является разделом экономической науки, изучающим инструментарий диагностирования, определяющим наилучшие методы выявления тенденций развития предприятия в условиях объективной неопределенности, подбирающим наиболее подходящие тем или иным исследовательским ситуациям оценочные параметры.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Следует отметить, что значительная группа авторов [6-9] в определении сущности диагностики в деятельности организации выделяют лишь финансовый аспект при выявлении признаков роста прибыльности, устойчивости, снижения потерь. Однако, как было обосновано нами ранее, анализ и оценка являются базовыми, но не единственными инструментами поиска вектора развития предприятия.

Исходя из этого, мы считаем, что применение только аналитических и оценочных процедур для постановки диагноза о характере дисбаланса развития организации является неправомерным. Установить проблемы и характер нарушений в производственно-хозяйственной и финансовой деятельности экономического субъекта можно с помощью прогнозирования качественных и количественных параметров, характеризующих различные стороны функционирования и развития предприятия как сложного экономического организма.

Список литературы.

1. Украинская советская энциклопедия: в 12 томах. / [Антонов О.К., Бабий Б.М., Бабичев Ф.С. и др.; гл. ред. Бажан М.П.]. – К.: Главная редакция УСЭ, 1980. – Том 3. – 544 с.
2. Сафарбаков А.М. Основы технической диагностики. / А.М. Сафарбаков, А.В. Лукьянов, С.В. Прахов. – Иркутск: ИрГТУ, 2006. – 216 с.
3. Бушуева М.Е. Диагностика сложных технических систем. / М.Е. Бушуева, В.В. Беляков. // Труды 1-го совещания по проекту НАТО SfP-973799 Semiconductors. – Нижний Новгород, 2001. – С.63-98.
4. Загорная Т.О. Экономическая диагностика: уч. пособ. / Т.О. Загорная. – Донецк-Макеевка: Издательство «Норд-Пресс», МЭГИ, 2006. – 523 с.
5. Мельник О.Г. Полікрітеріальні системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств на засадах бізнес-індикаторів: автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 / О. Г. Мельник; Нац. ун-т «Львівська Політехніка». – Л., 2010. – 48 с.
6. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 215 с.
7. Гаврилова, А. Н. Финансы организаций (предприятий): учебник / А.Н.Гаврилова – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2007. – 608 с.
8. Дмитриева, О. Г. Региональная экономическая диагностика / О. Г. Дмитриева. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1992. – 274 с.
9. Ендовицкий Д.А., Щербаков М.В. Диагностический анализ финансовой несостоятельности организаций. – М.: Экономистъ, 2007. – 287 с.
10. Колас Б. Управление финансовой деятельностью предприятия: Проблемы, концепции и методы: Учебное пособие: Пер. с франц. – М.: Финансы: ЮНИТИ, 1997. – 575 с.

11. Орехов В.И., Балдин К.В., Гапоненко Н.П. Антикризисное управление: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 544 с.
12. Прыкин Л.В. Экономический анализ предприятия: Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. - 360 с.
13. Кузьміна Н. В. Діагностичне забезпечення управління рекреаційними підприємствами: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Н. В. Кузьміна ; Тавр. Нац. ун-т ім. В.І. Вернадського. – Сімф., 2011. – 20 с.

УДК 338.314

Меркулова Алла Валентиновна

канд. экон. наук, доцент

кафедры маркетинга и логистики

ГОУ ВПО «Донецкая Академия

управления и государственной службы»

Merkulova Alla

Candidate of Economic Sciences,

Associate Professor of Department of

Marketing and Logistics Donetsk

Academy of Management and Public

Service

Ягнюк Ирина Михайловна

канд. экон. наук, доцент

кафедры маркетинга и логистики

ГОУ ВПО «Донецкая Академия

управления и государственной службы»

Yagnyuk Irina

Candidate of Economic Sciences,

Associate Professor of Department of

Marketing and Logistics Donetsk

Academy of Management and Public

Service

ФОРМИРОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

FORMATION OF LOGISTIC CONCEPT: THEORETICAL ASPECTS

В статье сформулированы основные положения логистической концепции, а именно: рассмотрено движение материальных и сопутствующих потоков через все этапы экономического процесса как единого целого (реализация принципа системного подхода на новом качественном уровне) организационно-управленческий механизм координации действий специалистов различных служб, управляющих материальными и сопутствующими потоками учет логистических издержек на протяжении всей логистической цепи; установлен оптимальный уровень обслуживания потребителей.

Доказано, что назначение логистики заключается в формировании на предприятии логистической системы, под которой авторы понимают совокупность функционально соотнесенных звеньев, которые системно реализуют целостное оптимальное воздействие на материальный поток, ориентированный на удовлетворение потребностей потребителей.

Ключевые слова: логистика, логистическая система, логистическая цепочка, материальный поток, экономический процесс.

In the article the basic provision of logistic concepts, namely consideration the movement of material and related flows through all stages of the economic process as a whole (implementation of the principle of system approach to a new qualitative level); organizational-administrative mechanism of coordination of different services professionals who manage material and related flows; accounting logistics costs throughout the supply chain; the optimal level of customer service.

Proved that the purpose is to build logistics in the enterprise logistics system under which authors understand functionally correlated set of links that systematically implement coherent optimum effect on material flow, focused on customer satisfaction.

Key words: logistics, logistic system, logistic chain, material flow, economic process.

Постановка проблемы. Современный этап развития экономических отношений требует рассмотрения промышленного предприятия в постоянной взаимосвязи с поставщиками производственных ресурсов и потребителями готовой продукции. В условиях растущей конкуренции успех предприятия зависит от скорости реагирования на постоянные изменения в окружающей среде. Поэтому промышленное предприятие должно иметь механизмы управления, которые позволяют обеспечить адаптацию к рыночным условиям. Реализация такого подхода означает, что именно потребитель должен определять направление развития промышленного предприятия. В связи с этим возникает необходимость поиска таких путей развития, которые обеспечат конкурентоспособное функционирование предприятия в условиях рыночной экономики. Одним из действенных инструментов управления хозяйственной деятельностью и обеспечения адаптивности субъектов рынка является логистика.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованиям в области логистики посвящены научные труды таких ученых, как: А.И. Альбеков, Б.А. Аникина, Д. Бауэрсокс, Г.Дж. Болта, А.М. Гаджинского, А.В. Глогусь, Д. Джонсона, А. Кальченко, К. Клоса, Е.В. Крикавского, Л.Б. Миротина, Ю.М. Неруш, В.Е. Николайчука, А.А. Новикова, М.А. Окландера, Б.К. Плоткина, А.Н. Родникова, А.И. Семененко, В.И. Сергеева и других. Несмотря на научные достижения, необходимо обобщение концептуальных положений формирования логистической системы предприятия, создание соответствующих методических и организационных инструментов управления ею.

Цель исследования. Обобщение концептуальных положений формирования логистической системы предприятия, создание соответствующих методических и организационных инструментов управления ею.

Изложение основного материала. Необходимость поиска новых источников повышения конкурентоспособности предприятий и относительная исчерпанность их в рамках самого предприятия привели к расширению зоны поиска резервов не только в его подразделениях (как производственных, так и непроизводственных), но и за пределами. Кроме того, возникла идея оптимизировать не отдельные компоненты экономического процесса, а их совокупность, то есть поставить задачу оптимального использования всего ресурсного потенциала предприятия. Это и стало предметом изучения и исследования логистики - оптимизация материальных и сопутствующих потоков.

Логистика позволяет экономическим субъектам формировать стратегию эффективной политики по обеспечению своего конкурентного преимущества исходя не из абстрактной ориентации на рынок, а на основе ориентации на конкретного потребителя.

На основании вышесказанного, логистический подход обеспечивает более высокий уровень организации и управления промышленным предприятием, и основная задача состоит в том, чтобы сделать его основным инструментом организации и управления. Материально-техническое обеспечение и сбыт становятся неотъемлемыми звеньями производственного процесса, существенно меняют критерий оценки эффективности в системе «закупка-производство-распределение». При функциональном подходе целевая функция этого комплекса ориентировалась на минимизацию расходов в каждом из этих звеньев [3]:

$$F(c) = SC_i = C_{сн} + C_n + C_c \rightarrow \min \quad (1)$$

где $C_{сн}, C_n, C_c$ – затраты соответственно в функциональных подсистемах снабжения, производства, сбыта.

С точки зрения принципов логистики, минимизация расходов должна проходить в соответствии со следующим концептуальным положением:

$$F(c) = SC_i^o = C_{сн}^o + C_n^o + C_c^o \rightarrow \min \quad (2)$$

где $C_{сн}^o, C_n^o, C_c^o$ – соответственно оптимальный уровень соответствующих расходов, сбалансированный по критерию минимума совокупных затрат.

Минимизация затрат обеспечивается с помощью управления совокупными затратами, решения внутрисистемных противоречий, выявления и использования скрытых резервов повышения эффективности.

Следует подчеркнуть, что имеет значение то, как проводить оптимизацию, то есть, важен сам принцип, а варианты классификации и группировки затрат могут быть различными в зависимости от поставленной задачи и от выявленного характера поведения затрат.

При данном подходе, естественным экономическим результатом координации процесса управления материальным потоком является эффект, выраженный в экономии средств:

$$R = SC_i - C_i^o \rightarrow \min, \text{ поскольку } SC_i \rightarrow \min > C_i^o \rightarrow \min \quad (3)$$

Разница между данными подходами заключается в том, что при функциональном способе управления затратами, их оптимизация не рассматривалась с системных позиций. При втором способе оптимизация затрат происходит с учетом общесистемного подхода, учитывающего экономические компромиссы. То есть, возможно такая перегруппировка затрат на выполнение отдельных функций и операций, в результате которой общий уровень расходов уменьшится. Достигается это за счет увеличения затрат на выполнение одних операций и снижения расходов по другим операциям [5].

По нашему мнению, основными положениями логистической концепции являются:

- рассмотрение движения материальных и сопутствующих потоков через все этапы экономического процесса как единого целого (реализация принципа системного подхода на новом качественном уровне).
- организационно-управленческий механизм координации действий специалистов различных служб, управляющих материальными и сопутствующими потоками;
- учет логистических издержек на протяжении всей логистической цепи;
- установление оптимального уровня обслуживания потребителей.

Реализация логистической концепции должна привести к реализации конечной цели логистики - поставки товаров «точно в срок», а именно обеспечение необходимым товаром, необходимого качества, количества, в нужное время и место с минимальными затратами, при необходимом качестве обслуживания потребителей (комплекс логистики или комплекс «7R»).

Новое понимание логистики как стратегического элемента в конкурентных возможностях предприятия привело к интегральной парадигме. Фактор времени получил важное значение, так как предприятию нужна быстрая адаптация к условиям рыночной среды и спроса на его продукцию. При этом должны сокращаться все временные фазы жизненного цикла изделия от разработки до дистрибуции в розничную сеть. Предпосылками для актуализации применения интегрированного подхода в логистике являются:

- новое понимание механизмов рынка и логистики, как стратегического элемента реализации конкурентных возможностей предприятия;
- перспективы и тенденции по интеграции участников логистической цепи между собой;
- технологические возможности в области новейших информационных технологий, которые открывают новые возможности для управления всеми сферами производственно-коммерческой деятельности предприятия.

Возникновение и развитие интегральной парадигмы логистики связано с работами таких зарубежных ученых и специалистов как Д. Бауэрсокс, М. Портер, Д. Эрикссон, Н. Хатчинсон, С. Моллер, Дж. Юханссон, Д. Джонсон и др. [1].

Основным объектом исследования в логистике был и остается материальный и сопутствующие потоки, предметом - их оптимизация.

В общем виде логистический процесс можно представить как цепочку с тремя звеньями: «поставщики - предприятие - потребители», по которым движутся два взаимосвязанных потока: материальный, который увеличивает стоимость, и нематериальный (информационный) [2].

Материальный поток является интеграцией трех логистических функциональных сфер: поставка, поддержка производства, физического распределения. Поставка связана с движением сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий между звеньями «поставщик-предприятие».

Поддержка производства - с движением сырья и хранением материалов между стадиями производства в пределах звена «предприятие».

Физическое распределение - с движением и хранением готовой продукции между звеньями «предприятие-потребители».

Основными параметрами характеристики потока являются: начальные и конечные его пункты, траектория перемещения, длина пути, скорость и время движения, интенсивность, промежуточные пункты.

В случае, когда материальный поток отнесен не к временному интервалу, а к моменту времени, он переходит в запас. Относительно логистической системы материальный поток может быть внешним и внутренним. В некоторых случаях по направлению материальные потоки делятся на входные (поступающие в логистическую систему из внешней среды) и выходные (поступают из логистической системы во внешнюю среду).

Возрастание роли информационных потоков обусловлено следующими основными причинами: наличие точной информации о товаре, сроки поставки и т.п. является необходимым элементом логистического сервиса для потребителей; наличие полной и достоверной информации в логистической цепи позволяет сократить потребность в запасах за счет уменьшения неопределенности уровня спроса; информация увеличивает гибкость логистической системы; расходы на обработку информационного потока являются важной составляющей логистических затрат. Важность эффективного информационного обеспечения логистического процесса обуславливается недостатками в циркуляции существующих информационных потоков на предприятиях, а именно: дублирование однотипных информационных сообщений различными отделами предприятия; передача информационных сообщений, содержащих неточные данные; задержка важных информационных сообщений являются основой для принятия управленческих решений и др. Правильно и рационально организовать информационные потоки на предприятии позволит разработка, внедрение и использование единой информационной системы взамен изолированной информационной системы каждого подразделения предприятия.

По аналогии с материальным потоком, информационный поток также может быть внешним и внутренним, входным и выходным. Кроме того, в отношении материального потока, сопутствующий ему информационный поток может быть: опережающим во встречном направлении (сведения о заказе), опережающим в прямом направлении (сведения о прибытии груза), одновременным в прямом направлении (информация о количестве и качестве

параметров материального потока), следующим во встречном направлении (информация о результатах принятия груза).

Финансовый поток - это направленное движение финансовых ресурсов, связанный с движением материального и информационного потока.

Применение концепции логистики на предприятиях позволит: гармонизировать внутренние бизнес-процессы предприятия; повысить эффективность деятельности функциональных подразделений; сократить расходы и уменьшить себестоимость продукции; увеличить количество фактических и потенциальных потребителей, удержать их и расширить рынок сбыта; повысить качество обслуживания клиентов; повысить конкурентоспособность предприятия в условиях жесткой конкуренции на рынке. Подтверждением последнего постулата является следующая цитата Д. Бауэрсокс и Д. Клоса: «Предприятия, которые достигли стратегических преимуществ благодаря компетентности в логистике, определяют характер конкуренции в своей области» [1].

Как и для понятия «логистика», общепринятого определения логистической системы в экономической литературе не существует. Причиной тому являются проблемы формулировки понятия «система».

Обобщая научные труды, под логистической системой предлагаем понимать совокупность функционально соотнесенных звеньев, которые системно реализует целостное оптимальное воздействие на материальный поток, ориентированный на удовлетворение потребностей потребителей [3].

Несмотря на то, что основные принципы и положения системного подхода являются достаточно хорошо известными и общими для анализа и синтеза сложных экономических объектов, необходимо конкретизировать и уточнить некоторые принципиальные отличия системного подхода при формировании логистической системы:

- она является сложной динамической, иерархической и стохастической системой, которая состоит из многих взаимодействующих и взаимосвязанных элементов, звеньев и подсистем со своими многоуровневыми иерархическими структурами;

- ее звенья (элементы) характеризуются относительной стабильностью целевого и функционального назначения, однако в целом для логистической системы они бывают не до конца определены, поскольку зависят от того, какие средства и стратегии достижения целей принимаются ее отдельными звеньями и какая структура в соответствии с этим формируется;

- каждая логистическая система, как объект исследования, уникальна в смысле наличия определенной системы факторов, связей и процессов, значительное количество которых является стохастическим или качественным (субъективным), что приводит к высокой степени неопределенности в поведении логистической системы;

- она представляет собой синергию материальных, информационных и финансовых потоков, которые создают адаптивную систему, которая включает объект и субъект логистического управления;
- при ее синтезе должна использоваться интегральная парадигма логистики, которая реализует общую стратегическую, тактическую или оперативную цель бизнеса при оптимальном использовании в системе материальных, информационных, финансовых и трудовых ресурсов и согласованности локальных критериев функциональных звеньев логистической системы с глобальной целью оптимизации. Целевая функция оптимизации при этом является, как правило, многокритериальной;
- важнейшими системными характеристиками являются надежность, устойчивость и адаптивность, направленные на поддержание равновесия системы в условиях неопределенности. Под устойчивостью системы в общем случае понимают возможность нормально функционировать при изменениях во внешней среде. Состояние системы называется устойчивым, если отклонение от него остается сколько угодно малым при достаточно малых изменениях входных сигналов. Надежность состоит в способности системы сохранять значения установленных параметров функционирования в определенных пределах;
- управление логистической системой не может быть полностью формализовано, что побуждает к построению комплекса формализованных и неформализованных процедур;
- при формировании логистической системы должен быть реализован принцип отсутствия конфликтов между целями отдельных подсистем и целями всей системы;
- информационно-компьютерная поддержка должна охватывать как можно большее количество процессов управления и объектов логистической системы для обеспечения информационной интеграции.

С развитием интегрированной парадигмы логистики было предложено выделять интегрированные логистические системы. Границы интегрированной логистической системы определяются производственно-распределительным циклом, включая процессы закупки материальных ресурсов и организации снабжения, внутрипроизводственные логистические функции, логистические активности в дистрибутивной системе при организации продажи готовой продукции и послепродажного сервиса. Логистический менеджмент в интегрированной логистической системе представляет собой такой управленческий подход к организации работы фирмы и ее логистических партнеров, который обеспечивает наиболее полный учет временных и пространственных факторов в процессах оптимизации управления материальными, финансовыми и информационными потоками для достижения стратегических и тактических целей фирмы на рынке. Основным при формировании интегрированных логистических систем является минимизация

общих логистических затрат и управления качеством на всех этапах производственно-распределительного цикла.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Предложены основные положения логистической концепции, а именно: рассмотрение движения материальных и сопутствующих потоков через все этапы экономического процесса как единого целого (реализация принципа системного подхода на новом качественном уровне) организационно-управленческий механизм координации действий специалистов различных служб, управляющих материальными и сопутствующими потоками, учет логистических издержек на протяжении всей логистической цепи; установление оптимального уровня обслуживания потребителей.

Предложена концептуальная модель формирования логистической системы, которая состоит из комплекса взаимосвязанных направлений деятельности по обеспечению межфункциональной интеграции управления материальным потоком на предприятиях.

Список литературы.

1. Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. – 2-е изд./ [Пер.с англ.Н. Н. Барышниковой, Б. С. Пинскер].- М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. - 640 с.
2. Гаджинский А.М.Логистика: Учебник для высших и средних Специальных учебных заведений. –2-е изд., перераб.и доп.- М.: «Дашков и Ко», 2012. – 484с.
3. В.Костюк, Ю. Гончаров Методологические аспекты формирования логистической системы на предприятиях легкой промышленности / Украина, Харьков, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины. - №3.- 2012.- С. 97-107.
4. Евсеева В.Использование принципов логистики в повышении эффективности закупочной деятельности предприятий легкой промышленности // Вестник Донецкого университета. Серия Б. Экономика и право. Спецвыпуск.- Донецк, 2006. - Т.1. - С.261-268.
5. Корпоративная логистика.300 ответов на вопросы профессионалов / Под общ. и научн. редакцией проф. В.И.Сергеева. - М.: ИНФРА - М, 2005. – 976с.
6. Окландер М.А.Логистика: Учебник. - М.: Центр учебной литературы, 2008. - 346 с.
7. Прокофьева Т.А., Сергеев В.И.Логистика.Учебно-методический комплекс.- М.: Изд-во РАГС, 2010. - 420 с.

УДК 332.146 : 330.322 - 043.83

Некрасова Ольга Леонидовна,
канд.экон.наук, доцент, зав.
кафедрой международного бизнеса и
прикладной экономики ГОУ ВПО
«Донецкий национальный
университет»

Nekrasova Olga,
candidate of economics, PhD,
Associate professor, head of the
Department of international business
and applied economics, Donetsk
National University

Костина Татьяна Витальевна,
канд.экон.наук, доцент кафедры
международного бизнеса и прикладной
экономики ГОУ ВПО «Донецкий
национальный университет»

Kostina Tatyana,
candidate of economics, PhD,
Associate professor of the Department
of international business and applied
economics, Donetsk National University

ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ СТРУКТУРНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

**THEORY OF STRUCTURAL TRANSFORMATIONS OF THE NATIONAL ECONOMY
AND INNOVATIVE-INVESTMENT POLICY**

В статье проанализированы основные теории структурных трансформаций национальной экономики, рассмотрена связь трансформационных процессов с инновационно-инвестиционной политикой, предложены механизмы оптимизации направления научно обоснованной инновационно-инвестиционной политики, которая является составной частью экономической политики государства.

Ключевые слова: трансформационная экономика, экономическая система, трансформационные состояния, экономическая динамика, инновационная политика, инвестиционная политика, экономическая политика государства.

The article considers the main approaches to the definition of the concept of the investment process, reveals the elements of the component nature of investment processes. In addition, the main strategic directions of investment development of the region are determined on the basis of which it is necessary to develop a strategic program for its development in the short term, taking into account internal and external factors.

Keywords: investment process, regional development, investment environment, holding period.

Постановка проблемы. Конец XX века положил начало периоду долговременных кризисов, важных инноваций и радикальных изменений. Трансформационные процессы в хозяйственной системе являются отражением потребности общества в изменениях, свидетельствуют об исчерпании потенциала прогресса и направлены на преодоление противоречия между инерционностью динамики социально-экономических отношений и

качественным характером происходящих изменений. В русле глобальных тенденций происходят изменения в национальных экономических системах, отличающиеся собственными траекториями. При определении вектора трансформации необходимо формировать сбалансированную инновационно-инвестиционную политику. При этом необходима корректировка механизмов формирования и реализации инновационно-инвестиционной политики на основе выявления факторов всех изменений и осознания резервов совершенствования в соответствии новыми условиями хозяйствования.

Актуальность исследования обусловлена тем, что структурным трансформациям национальной экономики в настоящее время уделяется огромное внимание. Это связано с тем, что экономика стран постсоветского пространства является переходной и необходимо изменение ее структуры с точки зрения следующих основных макроэкономических пропорций: макроэкономической, межотраслевой, внутриотраслевой, межгосударственной. Активная экономическая и инновационно-инвестиционная политика являются ключевыми факторами рыночной трансформации экономики, повышения ее эффективности и конкурентоспособности. Формирование рациональной структуры экономики, сбалансирование ее отдельных элементов составляют ключевые приоритетные направления государственной стратегии.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы, касающиеся теоретико-методологических основ структурных преобразований можно найти в трудах Д. Белла, С. Глазьева, Э. Денисона, П. Друкера, Д. Кендрика, С. Кузнецца, Р. Солоу, Дж. Стиглица, Я. Тинбергена, Э. Тоффлера, Ф. Хайека, Й. Шумпетера и других ученых.

Выделение нерешённой проблемы. Вместе с тем, продолжают оставаться недостаточно исследованными многие аспекты трансформации национальной экономики. Многолетняя практика развития постсоциалистических стран является солидной эмпирической базой для более глубокого теоретического изучения проблем трансформации экономических систем и формулирования предложений по инновационно-инвестиционной политике. Существует необходимость осмысления общего и специфического в трансформации национальной экономики, учета общих современных тенденций, глобализационных процессов и явлений, обусловленных закатом индустриальной эпохи развития и переходом к постиндустриальному обществу.

Цель исследования заключается в анализе теорий структурных трансформаций национальной экономики и их роли в обосновании инновационно-инвестиционной политики.

Результаты исследования. Неполное изучение влияния структурных процессов на динамические изменения в экономике в рамках реагирования на внешние и внутренние вызовы содействовали функциональному развитию теорий структурных трансформаций. В их числе следует выделить: теорию динамического развития Э. Домара, теорию «трехфазного развития» слаборазвитой экономики, теорию системной динамики мирового развития

Д.Форрестера, институциональную теорию структурных трансформаций Д.Норта, теорию обеспечения национальной безопасности.

В основе теории динамического развития Э. Домара лежит необходимость импорта капитала и либерализации условий его привлечения в странах со слабым развитием экономики, недостаточным количеством финансовых ресурсов и реальных сбережений, нехваткой валюты для приобретения импортных ресурсов вследствие постоянного отрицательного сальдо платежного баланса, нехваткой капитала, вызванной структурными деформациями в экономике, связанными с доминированием нелегального сектора, нелегитимностью первоначального накопления капитала и обусловленного этим экспорта национального капитала из страны [3].

Теория «трехфазного развития» слаборазвитой экономики Х. Ченери, А. Страут среди универсальных факторов, на основе которых происходит структурная трансформация, выделяет: общие технологические знания, общность человеческих желаний, свободный доступ на внешние рынки, накопление капитала, роста уровня образования. Необходимость структурной перестройки экономики обусловлена перераспределением инвестиционных потоков, что дало бы возможность преодолеть «торговый лимит» - снизить предельную склонность к импорту и обеспечить высокие темпы роста экспорта по сравнению с темпами роста ВВП.

Теория системной динамики мирового развития Д. Форрестера и Д. Медоуза определяет основные макроэкономические и мегаэкономические пропорции, на которых базируется структура мировой экономики: население; капиталовложения; распределение природных ресурсов уровень загрязнения окружающей среды. Эта теория может быть спроектирована в плоскости геополитических изменений в мире, вызывающих мощные трансформационные преобразования, приводящие к корректировке цивилизационных моделей развития.

Институциональная теория структурных трансформаций Д. Норта связывает структурные изменения в экономическом развитии с постепенной перестройкой институциональной основы национальной экономики, с возможностью использовать лучший мировой опыт институциональной трансформации, с введением инновационных изменений в системе государственного управления.

Теория обеспечения национальной безопасности Д. Олвея, Дж.Л. Голдена и Р. Келли в современных динамичных условиях мирохозяйственных процессов направлена на обеспечение нейтрализации возможных угроз национальной безопасности. Следует отметить, что проблемы безопасности нельзя решить раз и навсегда, ведь мир динамичен, и именно таким динамичным является и феномен государственности. В указанных теориях структурные изменения рассматривают преимущественно как производные или сопутствующие результаты трансформационных реформ, которые реализуются через радикальные модели и типы трансформации (табл. 1).

Таблица 1

Основные типы трансформации экономических систем

	Типы трансформаций		
	Единично-локальные	Функциональные	Межсистемные (глобальные)
Форма выражения	Воспроизводственный процесс как смена стадий, форм, преобразований предметов и энергии	Макроэкономическая несбалансированность разного типа и глубины (кризисные ситуации, циклические спады)	Системный кризис, экономическая катастрофа, изменение принципов и характера связей между субъектами хозяйствования.
Причины возникновения	Разделение труда, конкуренция, ограниченность ресурсов	Относительно обособленный и самостоятельный цикл воспроизводства отдельных функциональных звеньев. Их переразвитие или недоразвитие, нарушающие целостность, ритм и взаимосвязанность процесса воспроизводства	Технико-экономическая неоднородность производственных звеньев. Неспособность обеспечить достижение цели и взаимосвязанности воспроизведения. Разрушительное внешнее воздействие
Возможные последствия	Текущее функционирование субъектов хозяйствования	Распространение несбалансированности на взаимосвязанные функциональные звенья. Изменение аллокации ресурсов. Адаптация воспроизведения к функциональным изменениям	Потеря целостности производственного процесса, его локализация на уровне функциональных звеньев, а дальше - на уровне отдельных субъектов хозяйствования Трансформационное падение. Изменение целей производства, приобретение новой целостности
Направления регулирования и характер выбора	Поддержание уровня конкурентности, высокого уровня хозяйственной активности. Выбор индивидуален, преимущественно рациональный.	Антициклическое регулирование, борьба с макроэкономической несбалансированностью. Выбор осуществляется в рамках определенной экономической политики.	Долгосрочное стратегическое управление на основе теоретической, идеальной или заимствованной модели. Системное реформирование.

<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Закономерности протекания</p>	<p>Осуществляется непрерывно с преимуществом субъектов, способных к быстрому привлечению и использования ресурсов</p>	<p>Возникают периодически, взаимосвязаны с экономическими циклами. Способствуют расширенному воспроизводству при наличии свободных ресурсов и тесной зависимости данного функционального звена от воспроизводственного процесса в целом</p>	<p>Наблюдаются редко, при естественном протекании, длительные, состоят из многих системных трансформаций. Реформирование происходит по законам эволюционного регресса и эволюционного расстояния.</p>
--	---	---	---

Определения основных стратегических направлений инвестиционного развития региона важным элементом следует выделять формирование содержательной структуризации разрабатываемых и принимаемых к реализации программ социально-экономического развития (рис.1).

Исходя из этого, предложена структурно-логическая схема взаимосвязи составляющих элементов инвестиционного процесса в регионе с учетом инвестиционного партнерства, которая включает в себя субъектов и объектов инвестиционной деятельности на региональном уровне, задачи согласованной инвестиционной политики, с учетом: приоритетов структурной трансформации региона; ориентации фискальной политики на стимулирование инвестиционной активности в регионе; стимулирования предпринимателей и домохозяйств на накопление средств и их дальнейшее перераспределение; усиления интеграции банковского и промышленного капитала, стимулирование процессов кредитования; обеспечения защиты имущественных интересов инвесторов.

Использование данной схемы предназначено для выявления и реализации приоритетных направлений активизации инвестиционных процессов на основе реализации комплекса стратегических задач, в совокупности обеспечивающих динамичное развитие экономики региона в целом.

Для этого необходимо выполнить следующие базовые условия для достижения приоритетных целей стратегического развития региона в контексте инвестиционных процессов:

1. Разработать и внедрить нормативно-правовую базу, необходимую для эффективного функционирования субъектов инвестиционной деятельности, а также обеспечить государственную защиту законных прав и интересов инвесторов.

2. Предложить сбалансированную систему управления инвестиционным процессом, основанную на сочетании механизмов государственного регулирования и хозяйственного самоуправления с учетом существующего инвестиционного климата.

3. Обеспечить необходимый объем финансовых ресурсов, которые удовлетворяли бы текущий и перспективный инвестиционный спрос.

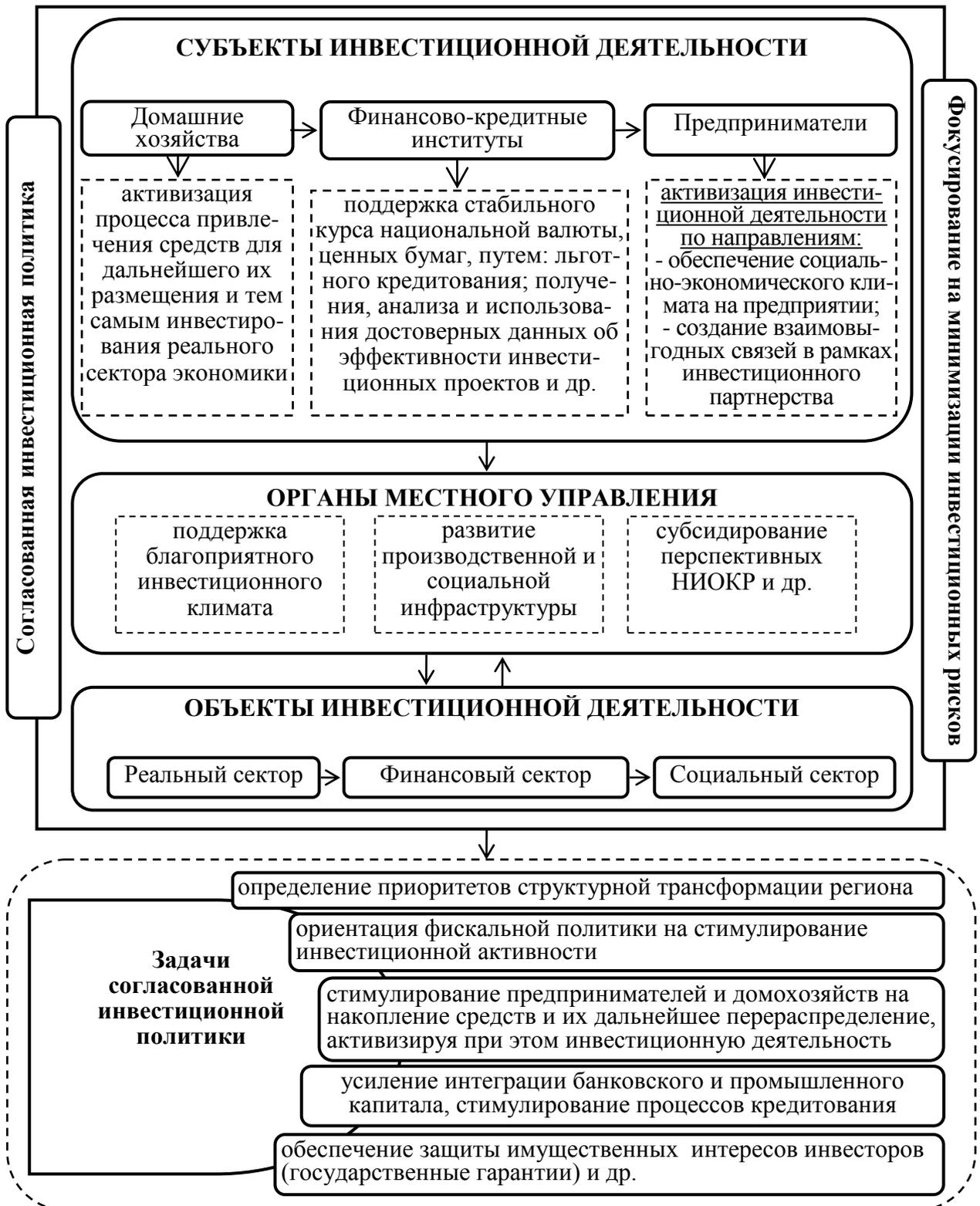


Рис. 1. Структурно-логическая схема формирования приоритетных направлений активизации инвестиционных процессов (Авторская разработка)

4. Разработать и реализовать отлаженный механизм страхования инвестиционных рисков.

5. Сформировать прочные и взаимовыгодные связи между различными участниками инвестиционного процесса.

6. Привлечь к работе над разработкой стратегии развития региона в контексте инвестиционных процессов квалифицированных специалистов, соответствующих требованиям современного менеджмента.

Далее, на основании социально-экономических показателей развития ближайшего территориального соседа ДНР - России, необходимо разрабатывать стратегическую программу его развития на ближайшую перспективу с учетом внутренних и внешних факторов, а также на основе апробации, к примеру, государственной программы РФ – Экономическое развитие и инновационная экономика¹.

Одним из важнейших условий для привлечения инвестиций и последующего экономического роста региона является создание благоприятного инвестиционного климата. В своей работе Подшиваленко Г. П. об инвестиционном климате говорит так: «Одним из наиболее общих критериев принятия решения об инвестировании является оценка инвестиционного климата на макроуровне и инвестиционной привлекательности объекта инвестирования» [4, с. 7–10].

В настоящее время инвестиционный кризис в ряде стран граничащих с ДНР, в том числе России, Украине, Белоруссии и др. обусловлен следующими причинами:

- длительный экономический спад;
- уменьшение валовых сбережений страны;
- инфляционные операции;
- падение устойчивости валюты страны;
- санкции;
- неопределенное финансовое положение предприятий;
- политическая нестабильность[5].

Все эти страны нуждаются в развитии инвестиционной сферы. Примером такого развития является восстановление бюджета страны, формирование и реализация рациональной инвестиционной программы, усовершенствование законодательной базы и т. д. Выявление взаимосвязи между основными категориями инвестиционного процесса позволяет установить зависимость объема вложений от факторов и условий инвестиционного климата.

В начале реформ большинство ученых-экономистов уверенно предсказывали, что во многих регионах России очень скоро начнется инвестиционный бум, богатые иностранные инвесторы в больших количествах будут направлять сюда свои капиталовложения, строить и реконструировать предприятия, организовывать новые производства [6, с. 13]. Действительно, для этого есть все условия: огромные территории, богатые природными ресурсами;

¹ <https://programs.gov.ru/Portal/programs/subActionsList?gpId=16&pgpId=6FEBE3F2-DE8F-475C-817F-EC70733ACC35>

построенные и готовые к реконструкции предприятия; относительно дешевая и квалифицированная по мировым меркам рабочая сила; громадные рынки сбыта и возможность производить конкурентоспособную продукцию на экспорт.

Так, в очередной раз приведем пример России: на первых порах многие потенциальные инвесторы, ориентируясь на объективную привлекательность страны, стали активно внедрять свои капиталы в российскую экономику. Однако со временем размер инвестиций стал уменьшаться, поэтому стоит разобраться в этом парадоксе [6, с. 13].

Прежде чем обсуждать основные трудности, возникающие у иностранных инвесторов, необходимо понять, зачем они осуществляют инвестиции. Зарубежные инвесторы не являются альтруистами, инвесторы выполняют созидательные функции только тогда, когда они почувствуют, что они смогут при этом обеспечить достижение своих собственных целей.

Выводы: Таким образом, результаты проведенного анализа выявили насколько незначительным является влияние искусственных стимулов (налоговые льготы, субсидии). То есть, не искусственные стимулы привлекают инвестиции, а рынки. Однако предпосылкой для привлечения инвестиций из-за рубежа является уверенность в том, что для инвесторов не будет препятствий в стране, куда привлекаются капиталовложения.

Список литературы

1. Коршунов В.В. Основы экономической теории. - 3-е издание испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 219 с. (Серия: Профессиональное образование).
2. Гукасян, Г.М. Экономическая теория: ключевые вопросы: Учебное пособие / Г.М. Гукасян. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 224 с.
3. <http://oplib.ru/random/view/686651>
4. Подшиваленко Г. П. Инвестиционный климат и инвестиционная привлекательность // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2010. – № 15. – С. 7–10. – С. 7.
5. Гейман О. Б. Особенности инвестиционного процесса в России / О. Б. Гейман, А. В. Корнилова // Наука и современность. – 2014. – № 28. – С. 249–253.
6. Максимов И. Б. Инвестиционный климат: методика оценки [Текст]: Учебное пособие / И. Б. Максимов. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2002. – 132 с. – С. 13.

УДК 332.1; 330.35

Вишневская Елена Николаевна
канд. экон. наук, доцент кафедры
экономической теории и
государственного управления ГОУ ВПО
«Донецкий национальный технический
университет»

Vishnevskaya Elena
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Department
of Economic Theory
Donetsk National Technical
University

Федоренко Анна Сергеевна
магистрант государственного
управления ГОУ ВПО «Донецкий
национальный технический
университет»

Fedorenko Anna
graduate student
Donetsk National Technical
University

ИННОВАЦИОННАЯ КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ДОНЕЦКА

INNOVATIVE CONCEPT OF DEVELOPMENT OF MODERN DONETSK

Статья посвящена исследованию и оценке социально-экономического развития города Донецка путем анализа существующих проблем, возможных путей решения с учетом зарубежного опыта. Целью статьи является определение основного подхода к реализации мероприятий, направленных на улучшение качества жизни горожан, создание планов развития территории, выявление сильных и слабых сторон города для возможности дальнейшего формирования на этой основе эффективной политики его развития.

Ключевые слова: муниципалитет, механизм управления, социально-экономическое развитие, инновационное развитие, управление, умный город.

The article is devoted to the study and evaluation of the social and economic development of the city of Donetsk by analyzing the existing problems, possible solutions, taking into account foreign experience. The purpose of the article is to determine the main approach to the implementation of activities aimed at improving the quality of life of citizens, creating plans for the development of the territory, identifying the strengths and weaknesses of the city for the possibility of further forming on this basis an effective policy for its development.

Key words: municipality, management mechanism, social and economic development, innovative development, management, smart city.

Постановка проблемы. В настоящее время основными факторами социально-экономического роста и развития региональных и национальных экономик стали факторы роста и эффективного использования человеческого капитала и инновационности экономики [1]. Городская производительность как показатель эффективности муниципального образования в данный момент зависит не только от города, наделенного определенным физическим

капиталом, но и определенного уровня жизни и социальной инфраструктуры для привлечения и удержания интеллектуального капитала. Так, становится актуальной задача создания условий для развития современных городов в виде интеллектуальных центров, которые обеспечивают на практике приоритет информационных и нематериальных параметров развития города над традиционными материальными элементами, превращая их в «умные города». Данное понятие объединяет развивающиеся информационно-коммуникационные технологии и традиционные факторы городского производства в целях формирования социального и экономического капитала современного города [2].

Наличие стратегии позволяет сделать механизм управления городом более прозрачным, дает возможность жителям, представителям всех хозяйствующих, финансовых, научных структур принимать участие в выборе решений и их успешной реализации. Стратегический план, раскрывая основные цели и ориентиры развития города на определенный период времени, вселяет уверенность горожан в благополучном исходе преобразований, в будущем своего города. Стратегический план, содержащий принципы городского развития, дает ориентиры предпринимателям, потенциальным внутренним и внешним инвесторам, помогает им принимать оперативные решения с учетом видения перспективы. Город можно определить, как «умный» при условии, что инвестиции направлены на увеличение интеллектуального капитала, а также развития транспорта и информационно-коммуникационных технологий. Использование инновационных подходов для решения повседневных вопросов города является гарантом устойчивого экономического развития муниципалитета и высокого качества жизни [3].

Данное направление развития города является мировым трендом, а также реально достижимой целью для крупных мегаполисов. Однако при переориентации в стратегии развития городов, мегаполисов и их агломераций предполагает необходимо осуществить перестройку системы управления развитием муниципальных образований, исключая смену стандартов, приоритетов, критериев, показателей эффективности.

Главное отличие «умного города» от города традиционного:

1. ориентация на человека;
2. базируется на инфраструктуре ИКТ и непрерывном городском развитии;
3. постоянный учёт требований экономической и экологической устойчивости.

Инструментальные позиции: конструктивное сотрудничество и партнёрство жителей, предприятий и органов власти с использованием новых возможностей ИКТ.

Ключевые направления в становлении «умного города»: жильё, энергоресурсы, инфраструктура, транспорт, здравоохранение, образование, безопасность, пространственное развитие.

«Умный город будущего» должен стать площадкой обсуждения представителями органов государственной власти, ведущими специалистами венчурных и инновационных компаний, экспертами в области сити-менеджмента и городской экономики актуальных вопросов в сфере городского развития, энергоэффективности в ЖКХ, урбанистики, образования и тп. Обсуждение имеет стратегическое значение для инновационной модернизации наших городов и улучшения качества жизни.

Согласно точке зрения одних экспертов, «умный город» будет своего рода визитной карточкой для страны. Другие говорят, что гораздо выгоднее и эффективнее направить средства на модернизацию существующих городов, нежели на строительство с нуля. Однако, для уменьшения серьезных рисков и затрат выгоднее дождаться эффекта применения таких проектов других стран, тщательно изучить особенности, учесть их ошибки и сделать выводы. Как было отмечено выше разработка инновационных подходов социально-экономического развития города оказывают значительное влияние на его конкурентоспособность.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам инновационного развития городов посвящены работы: Ганина О.Б., Ганина И.О., Филатова О.К., А.А. Лукьянченко и др. авторов и исследователей. Однако, анализ литературы свидетельствует, что состояние разработки данной проблемы имеет определенную ограниченность, которая вызывает необходимость дальнейших системных исследований.

Цель исследования. Определить основные подходы социально-экономического развития города, выявить сильные и слабые стороны реализованных планов развития для возможности дальнейшего формирования на этой основе эффективной политики развития города.

Авторами научных публикаций по данной тематике выделены следующие принципы исследования кадрового потенциала региона

- детальное описание условий формирования стратегий развития городов;
- оценка основных компонентов «умного города» и их фундаментальные основы;
- оценка перспектив развития города в реализации концепции «умного города»;
- оценка экологичности и безопасности «умного города»;
- анализ законодательной базы;
- широта используемой информации;
- универсальность, доступность и сопоставимость данных, используемых при анализе.

Изложение основного материала. Кардинальные изменения, происходящие на политической арене и в экономико-хозяйственном секторе, диктуют новое направление в государственном развитии, а именно комплексное развитие территорий городов. На сегодняшний день можно сделать вывод, что

центром экономического развития государства становятся крупные мегаполисы. Изменение в планировании развития экономики государства приводит к смене системы целей и задач, приоритетов, как следствие и эффективных способов их достижения.

Средством повышения роли городов в росте и оздоровлении экономики страны является наращивание внешнеэкономических связей муниципального образования и использование экономических рычагов управления, усиление экономической самостоятельности градообразующих предприятий, повсеместное внедрение инновационных технологий, привлечение инвестиций, устранение диспропорций в развитии территории города и отрасли. Такая политика обеспечивает создание прочного фундамента для преобразования экономической системы страны.

Для реализации данных мероприятий необходимо создание планов развития территорий так как рыночное саморегулирование без централизованного регулирующего участия государства приводит к серьезным деформациям и спадам в как в социальных, так и экономических процессах. Государственное регулирование на основе выработки и реализации прогнозов и программ стало одним из ведущих методов государственного управления экономикой. Но такие прогнозы приближаются к индикативным планам в условиях нестабильной макроэкономической ситуации и необходимости прогностического инструментария.

При этом отсутствие достаточных теоретических разработок, раскрывающих содержание, методы и направленность стратегий развития территорий, позволяющих обеспечивать единство экономических и нравственно-культурных подходов, формировать на основе идей гражданского общества и партнерских отношений действенные механизмы для проведения реальной модернизации экономики и общества определили необходимость и актуальность исследования процессов разработки и содержания стратегических планов территорий. Осознавая актуальность современных социально-экономических проблем, органы местного самоуправления приходят к пониманию необходимости разработки стратегий, ориентированных на решение проблем занятости, экономического развития и обновления муниципального образования. Стратегия нацелена на лучшее использование имеющихся возможностей, предотвращение возможного негативного внешнего воздействия на муниципальное образование, на постоянное развитие.

Если анализировать опыт планирования развития городов за рубежом, то меры по содействию и развитию базируются только на ключевых для города отраслях и сферах деятельности. Термин «смарт-сити» появился 20 лет назад, в начале 1990-х гг. и первоначально относился к Сингапуру, который стал «интеллектуальным островом» и Торонто, который впервые назвали «умным городом». Многие крупнейшие города мира в настоящее время осуществляют проект создания «умного города», в том числе Сеул, Нью-Йорк, Лондон, Берлин, Токио, Шанхай, Сингапур, Амстердам, Тель-Авив, Дубай и др.

В странах СНГ, как правило, на первый план выдвигается задача комплексного, гармоничного развития городов, выработка эффективной социально-экономической политики относительно всех сфер жизнедеятельности и секторов экономики. Если ориентироваться на опыт России в создании «Умного города», то одним из основных направлений введения «умных» систем является модификация энергетической инфраструктуры, что сопровождается, к примеру, внедрением и развитием «умных» систем и счетчиков автоматического контроля, использования и аккумуляции электроэнергии, инфраструктуры электротранспорта, и т.д. На ряду с этим, современные ИТ могут значительно улучшить качество и эффективность оказания образовательных, медицинских и других муниципальных услуг.

Иной способ развития умных городов основывается на обустройстве умных микрорайонов, где городскими властями вводятся строгие экологические требования ко всем важным объектам местности. В России концепция «умных микрорайонов» не получила распространение. Здесь, применение ИТ в строительстве и модернизации отдельных объектов носит точечный характер, имеющий значительно большие перспективы, и где акцент делается на зеленых решениях, в отличие от западных стран.

Например, в Тбилиси (Грузия) уже реализованы ряд проектов, в том числе использование электронной системы для обратной связи с населением, внедрение современного энергоэкономичного уличного освещения в столице, переход на новую систему парковки. В Астане (Казахстан) запущены социальные программы «Школа будущего – сегодня» и «Е-скорая». В её основу первой лёг финский опыт – документ в виде карточки содержит всю информацию об ученике, а также является своеобразным пропуском в учебное заведение. При этом срабатываемый сигнал оповещает родителей через СМС-сообщение о том, что ученик вошёл или вышел из здания. Пилотный проект предусматривает в дальнейшем расширение функций удостоверения школьника и использование его в качестве платёжной карточки и даже проездного билета в общественном транспорте. Второй проект предусматривает оборудование GPS-навигаторами, IP-телефонией и электронными справочниками в виде планшета машин «скорой помощи». Это существенно сократит время приезда, а также поднимет уровень интерактива между «карьерой» и «базой» [6]. В Российской Федерации: Казань (Татарстан) - запустили госпрограмму «Безопасный город», включающую использование инженерных и ИТ-систем в осуществлении уличного видеонаблюдения, систем автоматизированного контроля дорожного движения и фотофиксации нарушений ПДД, систем экстренной связи «Гражданин – Полиция».

Структура «умного» города представляется как организация взаимодействующих систем, требующих открытости и стандартизации, отсутствие которых приведет к громоздкости и дороговизне данного проекта. Главным его отличием от обычных городов является тактика взаимоотношений

с горожанами, которая заключается в особой направленности на человека, основывается на инфраструктуре ИКТ и постоянном развитии города.

«Сильные муниципалитеты – сильное государство» - данная трактовка верна частично так как на данный момент преобладает большая концентрация населения в крупных городах страны и в то же время деградация и стагнация менее развитых городов и их агломераций. Такая закономерность в итоге исключает из экономического оборота страны огромные территории, следовательно, ключевой задачей сегодня становится создание условий для развития всех типов городов, которые обеспечивают за счет собственной конкурентоспособности равномерность социально-экономического развития территорий страны. Огромная роль в реализации государственных задач принадлежит регионам. В системе государственного управления понятие «город» можно определить - как территорию в составе государства, имеющую административные границы и характеризующуюся комплексностью, целостностью, специализацией и управляемостью [4].

Целью экономического планирования и дальнейшей реализации стратегии развития города на базе системно-деятельностного подхода определено обеспечение защиты жизни, прав и благосостояния каждого гражданина независимо от места проживания, уменьшение негативных последствий в экономике путем эффективного использования всех инструментов и факторов ее обновления и модернизации, реализацию регионом собственного потенциала развития, усиление конкурентных позиций региона.

Однако некоторые из разработанных «концепций», «стратегий» или «стратегических программ» не всегда обладают необходимым набором признаков, позволяющих говорить о них как о полноценных стратегических планах. Единая методическая база для их разработки отсутствует, каждая административно-территориальная единица делает план в меру своего понимания и в меру добросовестности и профессионализма приглашенных отечественных или зарубежных консультантов. В этой связи, с одной стороны, возникает необходимость уточнения понятийного аппарата и обобщения методических основ и принципов стратегического планирования, уточнения формулировок основных элементов закона. А с другой стороны - необходимость изучения практического опыта разработки стратегических планов на муниципальном уровне, выявления типичных ошибок и проблем, возникающих у участников этого процесса, с целью выработки предложений и рекомендаций по совершенствованию его организации и дальнейшему развитию.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что преобразование индустриальных городов, таких как Донецк, в «умные» является общемировым трендом и реально достижимой перспективой для городов. Но переориентация в стратегии развития городов и городских агломераций предполагает кардинальную перестройку системы управления развитием муниципалитетов, включающую

смену приоритетов, стандартов, критериев, целей и задач, показателей оценки результативности и эффективности. Требуется также иная оценка ресурсного потенциала территории, новые способы достижения поставленных целей. При этом главной движущей силой развития становится активное участие граждан в жизни города и управление им с помощью информационных систем.

Таким образом, учитывая большой потенциал нашего города и уже имеющиеся достижения в сфере эффективного управления городским хозяйством, проект «Умный Донецк» («SmartDonetsk») может стать частью новой стратегии развития нашего города. В рамках этого проекта, который при соответствующей подаче и разработке потенциально может быть привлекательным для инвесторов и включать не только совершенствование сферы ЖКХ, можно выделить несколько направлений:

1) новая система управления городом (в т. ч. «электронное правительство» и «электронный бюджет», обеспечивающие активное привлечение граждан к процессам управления. Внедрение системы электронного бюджета существенно уменьшает возможности применения коррупционных схем и финансовых злоупотреблений с бюджетом);

2) формирование «умной инфраструктуры» (в т. ч. строительство воздушного метрополитена);

3) «умное» обеспечение продовольствием (развитие современного пригородного сельского хозяйства и эффективной логистики);

4) создание новых «умных промышленных производств» (smartindustries), наряду с модернизацией традиционных (с упором на «зелёные» и наукоемкие производства, современные технологии переработки ТБО и др.);

5) реформирование на основе ИКТ систем образования и здравоохранения, органов правопорядка и др.

Итак, «Умный Донецк» – это город будущего с новыми технологиями, более защищённый и удобный. Кроме того, системный подход позволяет развивать весь пул электронных сервисов управления, что даёт возможность перейти к более эффективной реализации конкретных задач правительственного управления, решению социальных проблем и при этом к более эффективному использованию инвестиций для создания концепции такого города. Некоторые из разработанных «концепций», «стратегий» или «стратегических программ» не всегда обладают необходимым набором признаков, позволяющих говорить о них как о полноценных стратегических планах [5]. Единая методическая база для их разработки отсутствует, каждая административно-территориальная единица делает план в меру своего понимания и в меру добросовестности и профессионализма приглашенных отечественных или зарубежных консультантов. В этой связи, с одной стороны, возникает необходимость уточнения понятийного аппарата и обобщения методических основ и принципов стратегического планирования, уточнения формулировок основных элементов этого Закона. А с другой стороны -

необходимость изучения практического опыта разработки стратегических планов на муниципальном уровне, выявления типичных ошибок и проблем, возникающих у участников этого процесса, с целью выработки предложений и рекомендаций по совершенствованию его организации и дальнейшему развитию. «Умный город» потребует от Донецка установки сотен и тысяч датчиков, видеокамер, роутеров, солнечных батарей и прочих прелестей прогресса во всех районах города. Тогда станет возможным реализовать идею, пока что фантастическую...

Чтобы внедрить инфраструктуру в подобных масштабах, необходимы значительные капиталовложения из местных бюджетов. Следовательно, такая программа могла быть осуществима лишь в рамках вертикальной городской системы финансирования и управления.

Список литературы.

1. Саати Т. Метод анализа иерархий / Пер. с англ. – М. «Радио и связь», 1993. – 278 с.
2. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход/ Г.С. Буккер// Избранные труды по экономической теории. - М.: Издательство «ГУ ВШЭ», 2003. - с. 592.
3. Мухаев Р.Т. Система государственного и муниципального управления / Р. Т. Мухаев. – М.: Юнити-Дана, 2010. – 687 с.
4. Социально-экономическое развитие территории [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://smartpage.narod.ru>.
5. Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://koet.syktsu.ru/vestnik>.
6. Ганин О.Б., Ганин И.О. «Умный город»: перспективы и тенденции развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>.
Реализация smart-проекта «Астана –умный город» в действии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>.

УДК 331.101

Коломыцева Анна Олеговна
канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой
экономической кибернетики
ГОУВПО «Донецкий национальный
технический университет»

Kolomytseva Anna Olegovna
Candidate of Economic Sciences,
Docent, Head of the department of
economic cybernetics, Donetsk
National Technical University

Панова Николина Игоревна
аспирант кафедры экономической
кибернетики ГОУВПО «Донецкий
национальный технический
университет»

Panova Nicolina Igorevna
graduate student of the department
of economic cybernetics, Donetsk
National Technical University

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ПЕРИОД РЕОРГАНИЗАЦИИ

ANALYSIS OF PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM DURING RESTRUCTURING

В данной статье представлены результаты анализа систем управления персоналом предприятий, находящихся на этапе реорганизации. А также описаны основные принципы разработки и реализации различных моделей управления персоналом.

Ключевые слова: персонал, организация, система управления персоналом, реорганизация, организационная структура.

In this article presents results of analysis into the systems of the personnel management in restructured companies. And described the basic principles for the development and implementation of various HR management models.

Key words: staff, organization, personnel management system, restructuring, organization structure.

Постановка проблемы. В условиях перехода к рыночной экономике многие предприятия столкнулись с проблемами функционирования и развития, обусловленными, в первую очередь, неспособностью имеющейся системы управления персоналом приспособиться к рыночным условиям. Осуществляемые в отечественной экономике реформы существенно изменили статус предприятия — основного звена народного хозяйства. Условия, сложившиеся в экономической системе, влекут за собой ряд радикальных организационных изменений. В этой ситуации службы управления персоналом должны определять и внедрять оптимальные организационные структуры предприятия, полностью отвечающие целям организации. Это обуславливает актуальность исследований в данном направлении.

Анализ последних исследований и публикаций. Аспекты разработки и реализации различных моделей управления персоналом ставили многие отечественные и зарубежные авторы: И. Ансофф, Б. Артамонов, В. Архипов, О. Бельская, О. Виханский, Б. Литвак, Ю. Одегов, М. Грачев, Дж. Иванцевич, Э. Старобинский и др. Проблемы переходной экономики и комплексного совершенствования предприятий исследовали Б. Аикс, С. Алексахенко, В. Данилов-Данильян, В. Ириков, Ю. Осипов, А. Поршневу, Б. Ракитский, Э. Уткин и другие авторы. Вместе с тем, нужно отметить, что нет исследований по данному направлению, которые бы в полной мере учитывали специфику деятельности современных организаций.

Цель исследования заключается в анализе механизма формирования системы управления персоналом в условиях реорганизации предприятия.

Изложение основного материала. Персонал – это основной ресурс предприятия. Он состоит из сотрудников, объединенных в группы и стремящихся к достижению целей данного предприятия. Любой работник управляет кем-либо (чем-либо), но также и сам управляется. Поэтому формирование организационной системы управления кадрами касается всех подсистем и подразделений организаций. Управление персоналом в целом является деятельностью высшего руководства и специалистов отделов, направленной на достижение поставленных предприятием целей.

Одной из неотъемлемых составляющих реорганизации предприятия является формирование системы управления персоналом, обеспечивающей его переход из критического состояния в конкурентоспособное. Состояние человеческих ресурсов, в том числе управленческого звена, часто является существенным, явным или скрытым ограничением для решения стоящих перед предприятиями проблем. Исходя из этого, система управления персоналом, формируемая в переходный для предприятия период, должна позволить своевременно выявлять:

- потенциальные проблемы и возможности, связанные с состоянием человеческих ресурсов;
- обоснованно планировать мероприятия;
- осуществлять оперативное управление их реализацией [1] .

Управление персоналом включает два направления:

- 1) функциональное направление включает все задачи и решения, связанные с работой в области кадров (подбор, адаптация, использование кадров, повышение квалификации, оплата труда и увольнение кадров и др.);
- 2) организационное направление охватывает все лица и институты, несущие ответственность за работу с кадрами (руководители, менеджеры, отдел кадров и др.).

Также управление персоналом можно рассматривать как специфическую функцию управленческой деятельности, главным объектом которой является человек, входящий в определенные социальные группы [2, с.67].

Выделяют следующие виды систем управления персоналом:

1) традиционная (командно-административная) система. Её основными компонентами являются: иерархическая структура организации, основная структурная единица организации (рабочее место), основные отношения в организации (отношения «начальник — подчиненный»);

2) современная система, построенная по принципу компетенций. Ее главная отличительная особенность в том, что руководитель задается вопросом «какой должен быть сотрудник?», а не «что должен делать сотрудник?» [3, с.159].

Управление персоналом осуществляется при помощи различных методов, технологий и приемов. Все они имеют собственные задачи и функции, могут действовать автономно, независимо друг от друга, но при этом быть направлены на достижение единой цели.

В целом каждая система развивается непрерывно, адаптируясь под явления, характерные тому или иному этапу общественного развития. Каждая система управления строится по определенной модели. Применение конкретной модели зависит от того, какую организационную структуру имеет данная система. Также от выбора структуры зависят дальнейшие трудовые отношения между сотрудниками. Формируется иерархия, создаются подразделения. Каждое отдельное подразделение выполняет определенные функции, а подбором персонала занимается кадровая служба. Ее место в общей структуре определяется той ролью, которую играет подразделение, находящееся под ведомством данной кадровой службы.

В зависимости от особенностей системы управления характеристики определяются такими переменными факторами, как объект, субъект, цели, функции и внутренняя структура персонала.

К объектам относятся:

- отдельные работники;
- рабочие группы и подгруппы;
- весь трудовой коллектив.

К субъектам принадлежат:

- персонал, занимающийся управлением объектами;
- линейный управленческий персонал [1].

В большинстве случаев организации, цель которых направлена на реализацию управленческих функций, включают подраздел линейного руководства. Кроме того, крупные предприятия нередко имеют такие подсистемы, как отдел по найму или обучению персонала. В этой системе учтены взаимосвязи, возникшие между каждым отдельным аспектом управления.

Механизм управления должен обеспечивать предприятие комплексным планированием и дальнейшей организацией управления коллективом. Самым первым шагом является постановка и формулировка целей.

Цели предприятия могут кардинально отличаться друг от друга, зависит это от направления деятельности, производственных объемов, задач и других

факторов. Более эффективное использование трудовых ресурсов, а также социальное развитие достигается благодаря обмену опытом между различными предприятиями как отечественными, так и зарубежными.

На основании критериев принятия решения по персоналу (критерии результата эффективности и ограничений) на рисунке 1. указаны критерии эффективности системы управления персоналом [4].

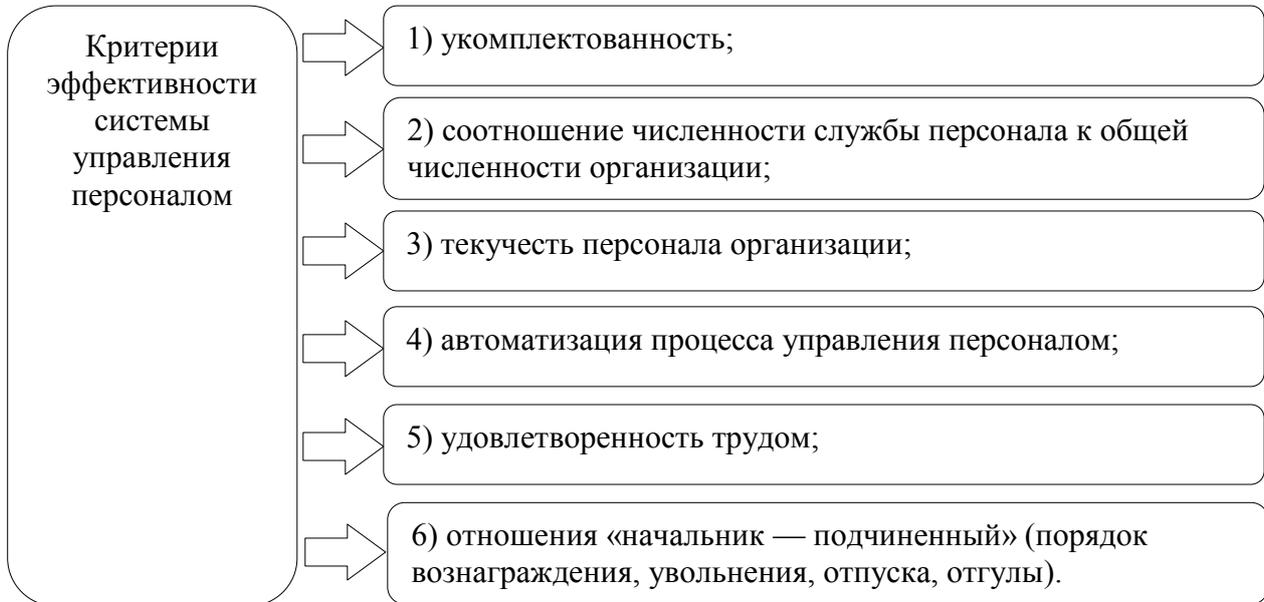


Рис.1. Критерии эффективности системы управления персоналом

Одним из общеметодических требований к системе управления персоналом является обеспечение функционирования системы на всех уровнях управления организацией, поэтому необходимо рассматривать организацию в целом, структурные подразделения и отдельных исполнителей [2, с.70].

Под организационной структурой понимается некая упорядоченная совокупность взаимосвязанных элементов, обеспечивающих функционирование и развитие организации как единого целого. При этом структура представляется в виде системы оптимального распределения и функционирования обязанностей, прав, ответственности, порядка и форм взаимодействия между входящими в ее состав органами управления и работающими сотрудниками.

Оценка эффективности построения организационной структуры определяется следующими показателями:

- звенность системы управления;
- уровень централизации функций управления;
- принятые нормы управляемости;
- сбалансированность распределения прав и ответственности;
- уровень специализации и функциональной замкнутости подсистем

[3, с. 202].

Под термином «реорганизация» следует понимать целенаправленные, радикальные, качественные изменения организации или отдельных ее подсистем, проводимые в ограниченный промежуток времени и направленные на повышение ее конкурентоспособности.

Реорганизационные изменения начинаются в том случае, если руководство предприятия признает его состояние неудовлетворительным и готово принять радикальные меры для решения назревших проблем. При этом определение того, какое именно состояние можно считать неудовлетворительным, осуществляется субъективно. В одних случаях это - состояние предприятия в зоне ближнего банкротства, в других - достаточно успешно функционирующее предприятие, не использующее ряда возможностей для своего дальнейшего развития. Необходимость проведения организационных изменений может быть также указана вышестоящими организациями или государством.

Реорганизация персонала, направлена на формирование восприимчивой к кризисным условиям структуры персонала предприятия. Основные противоречия, ведущие к распаду традиционной структуры персонала, связаны:

- с несоответствием структуры новым требованиям к персоналу (по уровню занятости, профессионально-квалификационной структуре, уровню и структуре издержек, режиму и эффективности занятости);
- с ограничениями по способности персонала предприятия производить необходимую продукцию (вследствие жесткой технологической организации производства и наличия узкоспециализированных ресурсов) [5].

Подобные проблемы частично могут быть решены путем реструктуризации человеческих ресурсов на производстве, формирования адекватной системы управления персоналом, развития и переобучения персонала, адаптирования производственных процессов к существующему состоянию кадров.

Полностью сформированные структура и принципы системы управления персоналом в организации функционируют, взаимодействуя друг с другом. Сочетаться они будут только в определенных условиях. В построении нужной системы управления существуют:

- принципы, определяющие какие-либо требования к созданию службы управления персоналом;
- принципы, определяющие нужный курс для развития качественной системы управления персоналом.

В процессе управления кадрами принято выделять пять пунктов:

- 1) планирование и достижение целей;
- 2) организация комплектации кадров, профессиональный отбор кадров и их подготовка;
- 3) регулирование рабочей силы и уровня заработной платы;
- 4) контроль над исполнением приказов, соответствия занимаемой должности;

5) учет изменения состава персонала, ведение отчетности [6, с. 238].

Началом создания системы управления персоналом является постановка руководством целей предприятия. Стратегия развития предприятия определяет задачи. Также на этом этапе определяются важные аспекты работы: обучение персонала, защита персонала, устанавливаются ценности, развитие которых будет работать на нужную стратегию. Каждая организация выбирает свою стратегию.

Далее рассмотрим характеристики комплексной системы управления персоналом. Менеджмент каждой организации включает два аспекта:

1) определение организационных целей и осуществление, контроля над исполнением;

2) руководство предприятием, основой которого является управление людьми. Цель управления – удовлетворение необходимых потребностей сотрудников предприятия. Эффективную работу организации обеспечит правильно созданная структура системы управления персоналом.

Управление трудовыми ресурсами содержит этапы, описанные на рисунке 2. Результаты такой деятельности показывают, что формирование коллективов на производстве обеспечит высокое качество кадрового потенциала, являющееся важным фактором эффективности производства и конкурентоспособности выпускаемой продукции. Много лет на предприятиях решающую роль играло выполнение плана, сокращение бюджета, безукоризненное следование административным распоряжениям. Руководители организаций не имели права действовать в интересах производства, что приводило к снижению производительности труда. Отделы не общались между собой, что усложняло выполнение определенных функций. Постепенно эта модель начала сдавать свои позиции [1].

Новая структура – служба системы управления персоналом должна формироваться на основе уже функционирующих отделов: кадров; заработной платы; организации труда; техники безопасности; охраны труда. Функции новой структуры должны расширяться до стимулирования деятельности труда работающего персонала, предотвращения конфликтных ситуаций, обеспечения профессионального продвижения, изучения трудовых ресурсов и др.

Прежде чем структуре сформироваться, организация системы управления персоналом проходит несколько этапов:

- 1) построение структуры целей системы управления;
- 2) определение функций управления, при помощи которых реализуются цели системы управления организации;
- 3) формирование подсистем структуры организации;
- 4) установление взаимосвязи подсистем организационной структуры;
- 5) распределение прав подсистем и их ответственности;
- 6) расчет численности и функций подсистем;
- 7) построение взаимодействий элементов структуры организации.

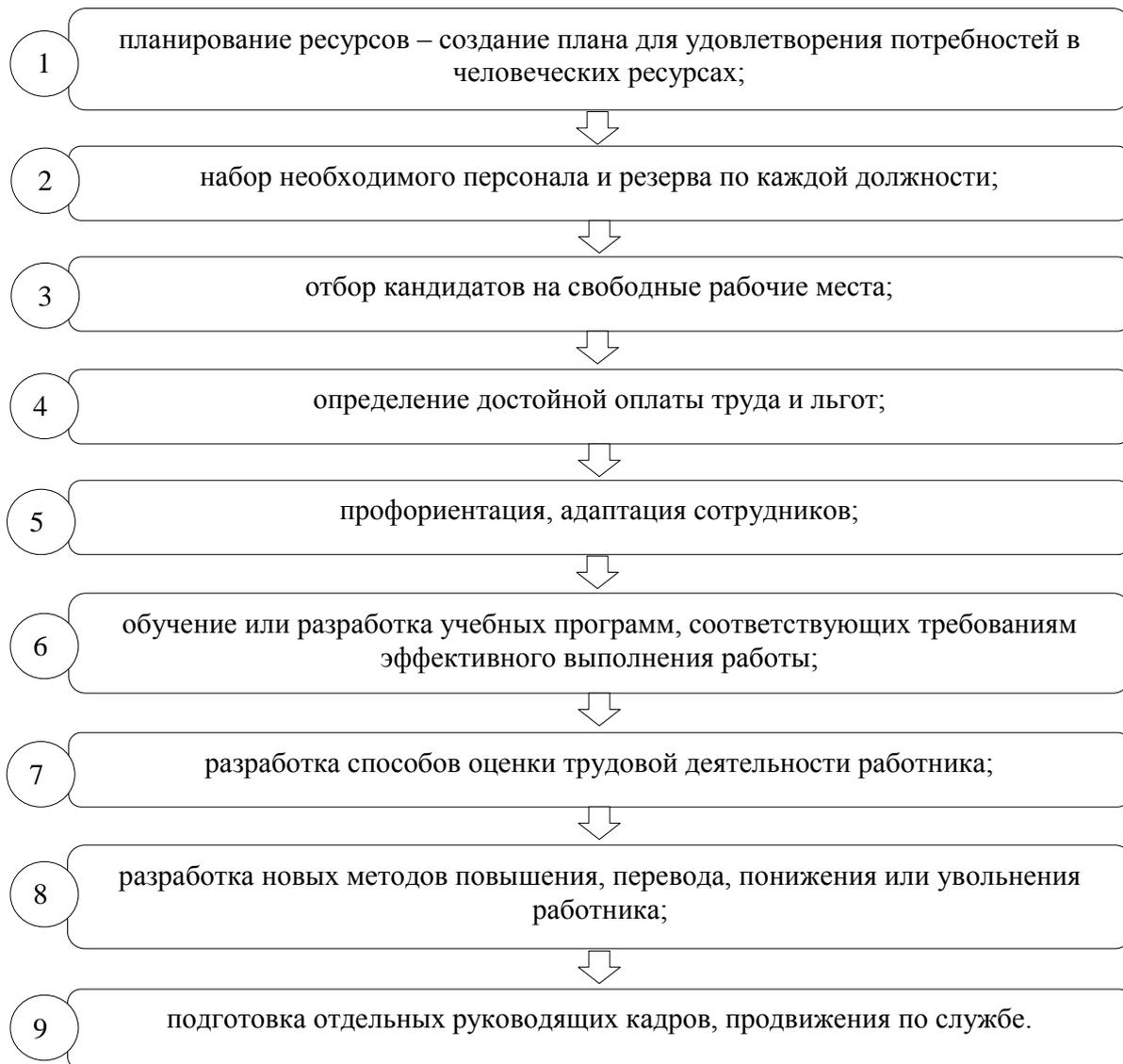


Рис. 2. Этапы управления трудовыми ресурсами

Управление персоналом должно ориентироваться на кадровую политику, основанную на интересах органов управления и служащего. Необходимы новые знания и технологии в сфере управления ресурсами человека, способы формирования трудовых коллективов, освоение инноваций работы с кадрами. Необходим новый подход к кадровому планированию, формированию резерва, планированию карьеры, формированию психологического климата в коллективе, этика деловых отношений.

Решение этих задач позволит восполнить организацию квалифицированными специалистами, что приведет к повышению качества выпускаемой продукции. Формирование качественной внутренней системы управления кадрами является главной задачей современного управления и включает этапы:

- 1) структуризация целей;

- 2) определение состава функций управления для реализации целей;
- 3) формирование состава подсистем, установление связи между ними;
- 4) определение ответственности и прав подсистем;
- 5) расчет функций и количества подсистем;
- 6) построение конфигурации организационной структуры.

Эффективная структура полученной системы управления персоналом будет отвечать всем потребностям организации, если действуют некоторые характеристики:

- обеспечение предприятия квалифицированным персоналом за счет сокращения подразделений;
- создание групповой организации труда;
- ориентация трудовой деятельности на потребительские запросы;
- уменьшение запасов продукции;
- увеличение скорости реакция на любые изменения;
- повышение производительности и снижение затрат;
- удержание уровня качества продукции;
- упрочнение связей с постоянными партнёрами и потребителями.

Управленческому звену необходимо создать комфортную обстановку на предприятии, направляющую сознание работника на потребителя. Работающий персонал должен понимать, что прибыль и престиж организации напрямую зависит от его трудовой деятельности [4].

Выводы и перспективы дальнейших исследований. В условиях рыночной экономики жесткое иерархическое управление сменяется рыночными отношениями. Требуется новый подход расстановке приоритетов и ценностей. Проблематика управления изменениями в организациях является сегодня одной из наиболее обсуждаемых в научной и практической литературе по менеджменту. Как ученые, так и менеджеры-практики едины в том, что умение измениться вовремя и нужным образом становится одним из определяющих факторов выживания и успеха организации.

Одной из неотъемлемых составляющих реорганизации предприятия является формирование системы управления персоналом, обеспечивающей его переход из критического состояния в конкурентоспособное. Полностью сформированные структура и принципы системы управления персоналом в организации функционируют, взаимодействуя друг с другом.

Функции новой структуры должны расширяться до стимулирования деятельности труда работающего персонала, предотвращения конфликтных ситуаций, обеспечения профессионального продвижения, изучения трудовых ресурсов и др. В дальнейшем необходимы исследования в направлении разработки систем управления персоналом для предприятий, принадлежащих к различным отраслям, т.к. в процессе построения системы необходимо учитывать отраслевые особенности функционирования предприятия.

Список литературы.

1. О персонале: структура систем и подсистем управления персоналом [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://opersonale.ru/upralenie-personalom-predpriatia/upravlenie-personalom-upravlenie-personalom/struktura-sistemy-i-podsistem-upravleniya-personalom.html>
2. Одегов Ю.Г. Управление персоналом, оценка эффективности : [учебное пособие для вузов] / Ю.Г. Одегов, Л.В. Карташова. –М.: Экзамен, 2004. – 256 с.
3. Музыченко В.В. Управление персоналом : учебник для студентов высших учебных заведений / В.В. Музыченко. – М.: Академия, 2003. 528 с.
4. Место персонала при реорганизации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://psyjournals.ru/files/208/16_Leonova_Leonov.html.
5. Белова С.В. Механизм формирования системы управления персоналом в условиях реорганизации предприятия [Электронный ресурс] <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/68629.html>
6. Егоршин А.П. Управление персоналом : [учебник для вузов. 3-е изд.] / А.П. Егоршин. – Нижний Новгород: НИМБ, 2014. – 720 с.

**ТРЕБОВАНИЯ К СТАТЬЯМ
В СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ
«НОВОЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КИБЕРНЕТИКЕ»**

Сборник научных трудов Донецкого национального университета «Новое в экономической кибернетике» публикует статьи, которые содержат новые теоретические и практические результаты *в отрасли экономических наук*. Свидетельство о государственной регистрации печатного средства массовой информации № 000109 от 28.02.2017 г.

Редакционная коллегия принимает статьи объемом 10-15 страниц (на русском, украинском или английском языке) по электронной почте nec.uniec@gmail.com.

**1. Тематические разделы сборника научных трудов
«Новое в экономической кибернетики»**

Экономико-математические методы и модели	Математический анализ и моделирование экономических процессов
	Методы и модели прогнозирования социально-экономических процессов
	Имитационное моделирование в системах поддержки принятия решений
Бизнес-информатика и бизнес-аналитика	Информационный менеджмент и информационное общество
	Электронная коммерция и международный электронный бизнес
Инноватика и инновационное развитие	Управление инновационным развитием хозяйствующих субъектов
	Цифровые инновации, мобильные технологии, инновационные модели технологических компаний
	Организация наукоемких производств и наукоемкие технологии
	Продуктовые инновации и маркетинговые исследования в условиях формирующихся рынков

Авторский материал (рукопись статьи), предлагаемый для публикации, должен являться оригинальным, неопубликованным ранее в других печатных изданиях и тематически соответствовать рубрикам и направлениям сборника. При этом автор отвечает за достоверность сведений, точность цитирования и ссылок на официальные документы и другие источники.

Все статьи проходят процедуру рецензирования и проверки на оригинальность текста.

2. Требования к оформлению статьи

Научные статьи должны содержать такие **элементы**:

- **постановка проблемы** в общем виде и ее связь с важными научными или практическими задачами;
- **анализ последних исследований и публикаций**, в которых положено начало решения данной проблемы и на которые опирается автор;
- выделение нерешенных ранее составляющих общей проблемы, которым посвящается статья;

- формулировка **целей статьи** (постановка задачи);
- **изложение основного материала исследования** с полным обоснованием полученных научных результатов;
- **выводы по данному исследованию и перспективы дальнейших разработок** в данном направлении.

Все структурные элементы статьи выделяются жирным шрифтом.

2.1 Заголовок, текст статьи, таблицы и рисунки

Заглавие авторского материала, поступающего в редакцию, на русском, украинском и английском языках, должно быть адекватным его содержанию и по возможности кратким.

Слева в верхнем углу страницы указывается УДК статьи, шрифт Times New Roman, кегль – 12, полужирный.

Через строку, справа – Ф.И.О. первого автора (полностью): шрифт Times New Roman, кегль – 14, полужирный. Следующая строка – научная степень и ученое звание, должность, место работы (шрифт Times New Roman, кегль – 14), электронный адрес. На следующей строке – те же данные второго, третьего и т.д. авторов.

Вся информация об авторах повторяется на английском языке справа..

Через строку по центру – название статьи (шрифт Times New Roman, кегль – 14, полужирный, верхний регистр) на языке статьи и далее на английском (шрифт Times New Roman, кегль – 13, полужирный, верхний регистр).

Через строку – **аннотация на языке статьи** (шрифт Times New Roman, кегль – 13, курсив, интервал – множитель 1,0). На следующей строке – ключевые слова на языке статьи, 5-7 слов и словосочетаний (шрифт Times New Roman, кегль – 13, интервал – множитель 1,0). Аннотация и ключевые слова повторяются на **английском** (перевод дословный) при сохранении требований к оформлению аннотации на языке статьи.

Через две строки – текст статьи согласно общим требованиям к оформлению: шрифт *Times New Roman*, кегль 14, междустрочный интервал 1,0, все поля – 2 см. Минимальный объем статьи – 20 тысяч знаков с пробелами.

Через две строки – список литературы (шрифт Times New Roman, кегль – 14, интервал – 1,0).

Размерные и иные показатели набора текста: абзацный отступ должен быть одинаковым по всему тексту (1,25 см); абзацный отступ пробелом и клавишей *Tab* не допускается; поля страницы (верхнее, нижнее, правое, левое) – 2 см, включая нумерацию страниц; нумерация страниц сквозная внизу по центру; все слова внутри абзаца разделяются только одним пробелом; перед знаком препинания пробелы не ставятся, после знака препинания – один пробел; подчеркивания в качестве выделений не допускаются; текст набирается без переносов и выравнивается по ширине страницы.

Текст может содержать таблицы, подписи к которым должны приводиться над таблицей с выравниванием по ширине. Текст в таблицах: интервал одинарный, шрифт 12 *Times New Roman*. Табличный материал должен быть представлен без использования сканирования. Использование цифрового материала в таблицах должно сопровождаться ссылками на источник данных.

На все рисунки и таблицы указывать ссылку в тексте. Все рисунки должны сопровождаться подписями, а таблицы должны иметь заглавия.

Каждый **рисунок (иллюстрация)** снабжается подрисуночной надписью. Подпись под иллюстрацией обычно имеет несколько основных элементов: наименование графического сюжета, обозначаемое сокращенно словом «*Рис.*»; порядковый номер иллюстрации, который указывается без значка № арабскими

цифрами; тематический заголовок иллюстрации (после точки с большой буквы); в конце заголовка точка не ставится.

Пример оформления рисунка (с использованием пакета MS Visio):

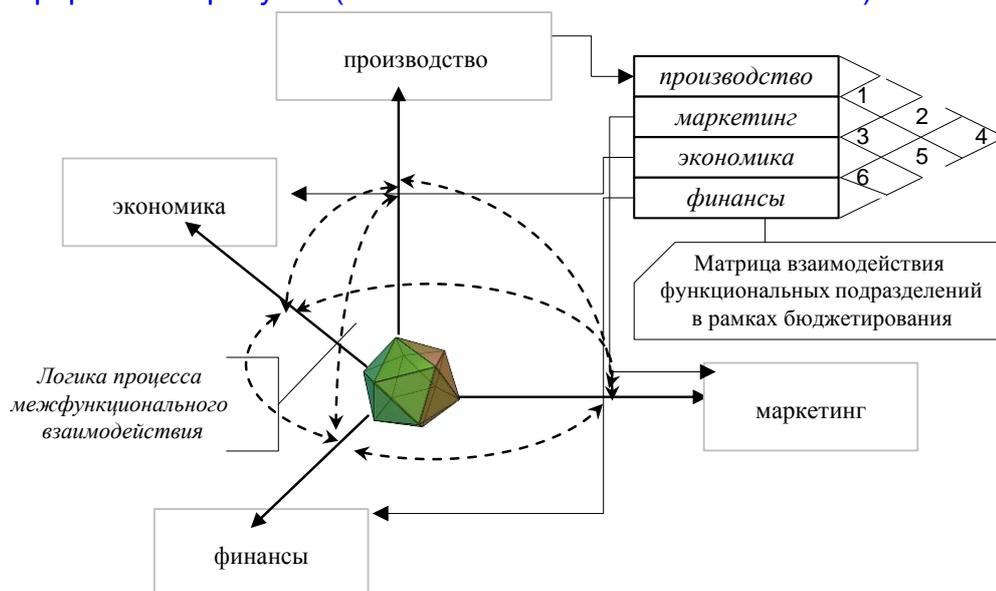


Рис. 1. Графическая интерпретация взаимодействия функциональных подразделений и формирования бюджетов

Пример оформления таблицы:

Таблица 1. Динамика роста розничных магазинов в Донецкой области (2005-2012 гг.) *

Показатели	2005	2012	Отклонение 2012 к 2005	
			+/-	%

* ист. [2, с. 12-14]

Формулы должны быть набраны в Microsoft Equation (присутствует в составе WORD), в программе MathType или символьным шрифтом. Вставки формул в виде картинок любого формата не принимаются. Формулы в статьях по всему тексту набирать в редакторе формул – Eq. 3.0, шрифт *Times New Roman*, 10 кегль. Упоминаемые термины по всей работе должны быть унифицированными. Между цифрами и названиями единиц (денежных, метрических и т.п.) ставить неразрывный пробел (Shift+Ctrl+пробел). Сокращение денежных и метрических единиц (грн, т, ц, м, км и т.п.), а также сокращение млн, млрд писать без точки. Если в тексте есть аббревиатура, то расшифровывать ее в скобках при первом упоминании.

3. Оформление анкеты автора

К статье обязательно прилагается анкета автора, оформленная в соответствии с [общепринятыми требованиями](#). Электронные версии статей размещаются бесплатно. Стоимость публикации печатной версии составляет 25 руб. за одну страницу (2000 знаков).