



**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

**XX Международная научная конференция
молодых учёных и студентов**

**УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ:
ГЛОБАЛИЗАЦИЯ,
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО,
УСТОЙЧИВЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ**

Том 2

Донецк
5-6 декабря 2019 г.



**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

**Управление развитием социально-экономических систем: глобализация,
предпринимательство, устойчивый экономический рост**

Материалы XX Международной научной конференции
молодых учёных и студентов
(Донецк, 5-6 декабря 2019 г.)

Том 2

Донецк
Издательство ДонНУ
2019

УДК 338.24:300.111.66

ББК У.я431 + У58я431 + У9(4РОС)я431

Редакционный коллектив:

Полшков Ю. Н. (главный редактор), Краснова В. В., Лукьянченко Н. Д.,
Половян А. В., Шилец Е. С.,
Кошелева Е. Г., Некрасова О. Л.,
Ибрагимхалилова Т. В., Трошкин А. В.,
Кужелева А. А., Воробьева Ю. С. (отв. секретарь)

Общая редакция: д-р экон. наук, доцент Полшков Ю. Н.

*Рекомендовано к печати Ученым советом
экономического факультета
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Протокол от 19.12.2019 г. № 14*

**У677 Управление развитием социально-экономических систем:
глобализация, предпринимательство, устойчивый
экономический рост:** Материалы XX Международной научной
конференции молодых учёных и студентов (Донецк, 5-6 декабря
2019 г.). – Том 2 / под общей редакцией д-ра экон. наук, доц.
Ю. Н. Полшкова. – Донецк: Изд-во ДонНУ, 2019. – 376 с.

В сборнике представлены материалы XX Международной научной конференции молодых учёных и студентов «Управление развитием социально-экономических систем: глобализация, предпринимательство, устойчивый экономический рост». Рассматриваются общие вопросы национальной и региональной экономики, международных экономических отношений, международного бизнеса и GR-менеджмента, маркетинга и логистики, теории и практики управления экономическими системами, экономической безопасности, экономики предприятия, управления персоналом и экономики труда, математических методов в экономике, региональной идентификации в дизайне, географии.

Ответственность за содержание статей, аутентичность цитат, правильность фактов и ссылок несут авторы статей.

© Коллектив авторов, 2019 г.

© Донецкий национальный университет, 2019 г.



Дорогие друзья, коллеги, молодые ученые,
студенты!

Сборник материалов XX Международной научной конференции молодых ученых и студентов Управление развитием социально-экономических систем: «Глобализация, предпринимательство, устойчивый экономический рост» объединил в себе научные труды и исследования, совместные инициативные работы преподавателей и студентов образовательных учреждений и организаций Донецкой Народной Республики, а также научные работы специалистов, молодых ученых и студентов из стран ближнего зарубежья.

В сборнике представлены более трехсот пятидесяти тезисов по актуальным темам таких направлений, как: экономика предприятия, экономическая безопасность, управление персоналом и экономика труда, маркетинг и логистика, международные экономические отношения, международный бизнес, национальная и региональная экономика, география, математические методы в экономике, региональная идентификация в дизайне.

Широкий спектр и актуальность заявленных тем отверждает их важность для развития Донецкой Народной Республики.

Роль науки в развитии Донецкой Народной Республики неотъемлема, поэтому приумножение фундаментальных знаний является приоритетной задачей высших учебных заведений. Сегодня большое значение приобретает обмен опытом со специалистами из ближнего зарубежья, что побуждает строить экономику Республики в соответствии с новыми технологическими укладами.

Желаю всем участникам плодотворной работы и новых творческих открытий, которые будут способствовать решению поставленных перед обществом задач и формированию инновационного потенциала молодых ученых и студентов!

Сопредседатель организационного комитета,
и.о. декана экономического факультета
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»,
доктор экономических наук, доцент

Ю.Н. Полшков

Секция «Международные экономические отношения»

Арабова Э. О., студент
Кравченко В. А., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
arabovaelya@gmail.com

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ МИГРАЦИИ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Актуальность. В современном мире капитал интеллектуальных кадров составляет основу экономического, политического, социального, научного богатства любого государства. По этой причине наращивание данного капитала является приоритетным направлением в его развитии. Продолжительное время большая часть научных исследований были направлены на анализ миграции трудовых ресурсов *низкой* и *средней* квалификационных групп, что обусловило возникновение ряда новых проблем, связанных с интеллектуальной миграцией. Данные обстоятельства актуализируют исследование процессов интеллектуальной миграции в ДНР и определяют их теоретическую и практическую значимость.

Анализ последних исследований и публикаций. Проведенный анализ работ отечественных и зарубежных научных деятелей позволяет говорить о теоретико-методологической разработанности проблемы миграции населения в целом, но малоизученности раздела интеллектуальной миграции. Среди зарубежных исследователей, внесших наиболее значимый вклад в развитие теории международной трудовой миграции можно отметить: Р.Балларда, М.Десаи, П.Стокера. Среди российских ученых исследования по данной теме проводились Л.В.Балдиным, О.Д.Воробьёвой, Г.И.Глущенко, И.В.Ивахнюк, А.Н.Каменским, С.В.Рязанцевым [4].

Цель работы. Исследование теоретических основ и разработка практических рекомендаций в области основных тенденций и особенностей интеллектуальной миграции в ДНР.

Объект исследования – процесс интеллектуальной миграции в ДНР.

Предмет исследования – теоретические и практические аспекты интеллектуальной миграции в ДНР.

Результаты исследования. Во всех государствах, в том числе и в ДНР, существует явление интеллектуальной миграции населения. Интеллектуальная миграция – процесс, основанный на передвижении специалистов, занимающихся высококвалифицированным, интеллектуальным или творческим трудом, а также потенциальных специалистов - студентов и стажеров, выезжающих за рубеж более чем на год [4].

Исходя из исследования, проведенного Ю.А. Скворцовым, было выявлено, что почти половина опрошенных респондентов (46,3%) после окончания ВУЗа выразили желание окончательно оставить родной город и переехать в другой (рис. 1).

Главные причины миграции среди абитуриентов, студентов и выпускников высших учебных заведений:

- 1) в городе, в котором проживает респондент, нет ВУЗа – 35,6%;
- 2) у ВУЗа родного города нет специальности, на которую респондент хотел пойти обучаться – 15,4%
- 3) желание получить более качественное высшее образование – 12,8% [1, с. 178].

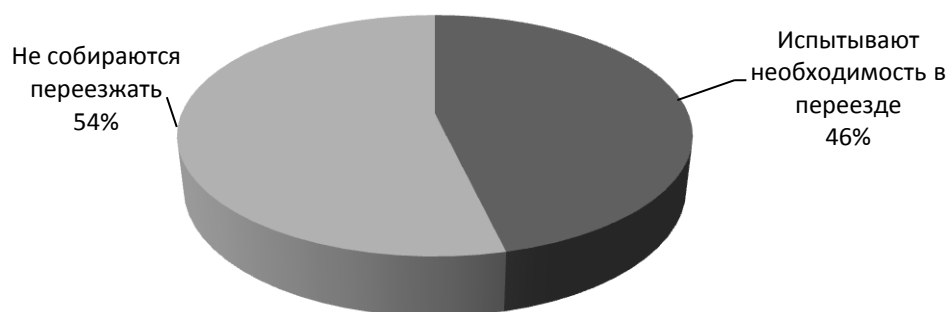


Рис. 1. Мониторинг студентов, желающих выехать из ДНР, в %.

Таким образом, наиболее приоритетной причиной студенческой миграции можно назвать отсутствие ВУЗа по месту жительства респондентов, а наименее приоритетными причинами являются: позитивный пример друзей и знакомых, а также будущие перспективы: карьера, высокий доход и желание получить диплом более престижного ВУЗа.

Динамику оттока интеллектуальных кадров можно выявить, представив количество магистров ведущего университета республики – ДонНУ – в течение последних 5 лет [3] (рис. 2):

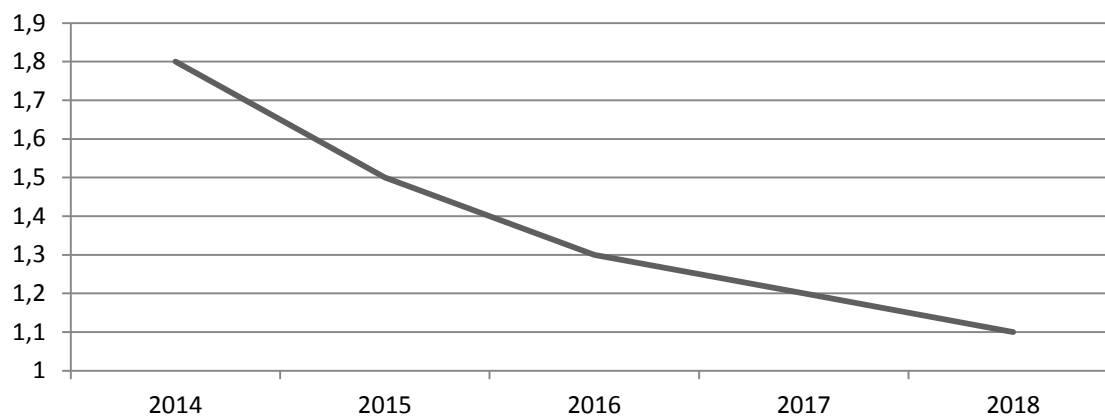


Рис. 2. Количество поступивших в магистратуру ДонНУ, тыс. чел.

На рисунке 2 можно наблюдать стремительную тенденцию к уменьшению числа поступивших в магистратуру ДонНУ. Это обусловлено интеллектуальной миграцией, а также тем, что за последние 5 лет активно проводится политика уменьшения числа бюджетных мест в магистратуру.

На сегодняшний день в ДНР успешно предоставляют образовательные услуги 11 ГОУ ВПО. Студенческий контингент этих ВУЗов составляют жители близлежащих городов, таких как Горловка, Енакиево, Макеевка, Харцызск, Дебальцево и др. Наряду с этим отмечается образовательная миграция молодежи, аспирантов и ученых в Российскую Федерацию [2].

Следовательно, в условиях глобализации возрастает роль образовательной миграции как важной, интеллектуальной по содержанию формы миграционных перемещений населения. Намерения временно включиться в образовательные интеграционные связи – это эффективный канал получения дополнительного заработка, самоутверждения, реализации собственного интеллектуального потенциала. Вместе с тем, если выехавшие интеллектуальные кадры вернуться на родину, то после

нескольких лет работы за границей они будут способны предоставить государству новый интеллектуальный продукт, новые знания и технологии, новую трудовую этику [5].

Для того чтобы вернуть этот процесс в регулируемое русло, на государственном уровне должен быть принят определенный ряд нормативно-законодательных документов, в частности, – попытка уравновесить число бюджетных мест для студентов бакалавриата и магистратуры. Следует определить взаимные обязательства государства и студентов, молодых специалистов и ученых по цели стажировки, реализации ее результатов в родном государстве и материального вознаграждения за новые знания, опыт. Поддержка государством научной мобильности является важным механизмом реализации стратегии инновационного развития. Ведь именно люди, с их образованием, профессиональным опытом и квалификацией, определяют возможности и границы необходимых перемен в современной экономике.

Выводы. В данной работе были охарактеризованы основные тенденции, особенности и причины интеллектуальной миграции, явление было рассмотрено в контексте глобализационных процессов. Также были представлены возможные пути решения и реформирования вопросов по данной проблеме.

Было установлено, что главной причиной студенческой миграции можно назвать отсутствие ВУЗа по месту жительства, а наименее значимыми причинами являются: пример знакомых, высокий доход и желание получить диплом более престижного ВУЗа.

Таким образом, было выявлено, что в ДНР существует тенденция активной интеллектуальной миграции на территорию Российской Федерации и Украины. Однако при правильном государственном регулировании, есть потенциал создать все условия для того, чтобы все выехавшие интеллектуальные кадры вернулись и предоставили государству новые технологии, новый интеллектуальный продукт.

Можно сделать вывод о том, что в условиях глобализации возрастает роль образовательной миграции как важной, интеллектуальной по содержанию формы миграционных перемещений населения.

Список литературы:

1. Региональные особенности образовательной миграции Донбасса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/regionalnye-osobennosti-obrazovatelnoy-migratsii-donbassa/viewer>.
2. Министерство образования и науки Донецкой народной республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mondnr.ru>.
3. Главное управление статистики ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://glavstat.govdnr.ru/index.php>.
4. Международная интеллектуальная миграция в России: тенденции и последствия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnaya-intellektualnaya-migratsiya-v-rossii-tendentsii-i-posledstviya/viewer>.
5. Апанович М.Ю. Интеллектуальная миграция в современном мире / Ю.М. Апанович. – М. : МГИМО-Университет, 2014. – 253 с.

Арсланбекова М. Р., студент
Пилипенко В. В., ст. преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
arslanbekova.margarita@mail.ru

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Актуальность. Рациональная инвестиционная политика является залогом успешного развития экономики любой страны. Российская Федерация не является исключением из правил. При этом инвестиционная политика России является одним из важнейших факторов и даже локомотивом эффективного развития экономики в стране. В настоящее время Российская Федерация все еще проходит процесс становления рыночной экономики. Сейчас мы не можем признать эффективность ее работы ни на микро-, ни на макроуровне. В связи с этим значение грамотной инвестиционной политики РФ еще больше возрастает.

Анализ исследований и публикаций. Большое количество трудов зарубежных и российских специалистов было посвящено изучению особенностей экономического развития РФ. Исследования по данной теме проводились в работах российских специалистов в области управления инвестиционной деятельностью: Г.П. Подшиваленко, Г.И. Иванов, Б.А. Райзберг, А. Вист, Л.Л. Урбанаев, С.Г. Перников, А.А. Гретченко.

Цель исследования. Определить направления инвестиционной деятельности Российской Федерации. Предложить пути совершенствования инвестиционной политики РФ для создания благоприятного инвестиционного климата страны.

Под инвестиционной политикой принято понимать создание механизма, с помощью которого государство может активно влиять на существующую экономическую систему, в частности, на рынок инвестиций и субъектов малого, среднего и крупного бизнеса. Она включает себя большое количество способов влияния на данную сферу.

Цели инвестиционной политики в Российской Федерации можно сформулировать следующим образом:

- сформировать благоприятный деловой климат;
- стимулировать развитие предпринимательства;
- усовершенствовать социальную сферу;
- способствовать приоритетной реализации программ и проектов, которые имеют первостепенное значение для государства;
- минимизировать риски частных инвесторов и компаний;
- создать простые и понятные условия, которые бы позволили привлекать в страну большое количество иностранных инвесторов.

Существуют три уровня, в рамках которых имеет смысл рассматривать государственную инвестиционную политику: федеральный, региональный, муниципальный.

На федеральном уровне основными инструментами органов исполнительной власти являются налоговая (фискальная), денежная (монетарная) и кредитная политика.

Налоговая система решает две важнейшие задачи. Во-первых, она позволяет сформировать государственный бюджет, который впоследствии будет перераспределен и направлен на реализацию важнейших инвестиционных проектов. Во-вторых, она помогает создавать благоприятные условия, позволяющие привлекать в страну внешних инвесторов.

Монетарная и кредитная политика имеют собственные эффективные инструменты. Среди них управляемая учетная ставка, регулируемая масса денежных средств в стране, кредитование. Влияя надлежащим способом на перечисленные

инструменты, Правительство и Центральный Банк РФ могут стимулировать спрос на инвестиции внутри страны.

Инвестиционную политику, проводимую исполнительными органами государственной власти, многие отечественные и зарубежные эксперты считают достаточно специфической. Ее характеризуют такие особенности:

- существенное влияние государства на экономику;
- смешанный характер, допускающий существование как рыночных, так и административных рычагов воздействия;
- зависимость от мирового экономического кризиса.

Правительство Российской Федерации проводит собственную инвестиционную политику, опираясь на отраслевое законодательство и подзаконные нормативно-правовые акты. С помощью данных нормативных документов происходит регулирование всех инвестиционных процессов, протекающих в государстве.

Основными субъектами государственной инвестиционной политики является Правительство Российской Федерации, Министерство Финансов, Министерство экономического развития, Государственная дума и Центральный Банк.

Вполне естественно, что в такой огромной стране, как Россия, все инвестиционные процессы не могут регулироваться непосредственно из федерального центра. Большую роль в решении стоящих перед страной задач решают региональные власти. На уровне регионов для это создаются местные инвестиционные государственные структуры, которые, как правило, носят название департаментов и агентств.

Региональный аспект. Размер государства оказывает очень большое значение на методологию проводимой в нем инвестиционной политики. Россия является самой крупной страной в мире, поэтому для нее такая специфика приобретает особый размах.

При разработке и проведении федеральной инвестиционной политики должна обязательно учитываться специфика отдельных субъектов федерации.

В идеале Правительство РФ должно максимально грамотно и эффективно объединить инвестиционные потенциалы всех субъектов федерации. На основе такой кооперации в масштабах страны должен создаваться благоприятный деловой климат.

Эффективность проводимой политики. В настоящее время инвестиционная политика, проводимая органами исполнительной власти России, не может быть в полной мере признана эффективной. По-прежнему остаются нерешенными целый ряд важных задач:

- не существует тесной взаимосвязи между приоритетными и реализуемыми инвестиционными проектами;
- уровень рационализации финансовых трат из федерального бюджета недостаточно высок;
- инвесторы не обладают всей полнотой прав и гарантий;
- государственное инвестирование доминирует над частным;
- не существует акцента на реализацию долгосрочных инвестиционных проектов.

Ключевым моментом видится именно недостаточный уровень частных инвестиций [1, с.41]. Государственный инвестиционный потенциал в первую очередь должен быть направлен на развитие военно-промышленного комплекса (ВПК), фундаментальную и прикладную науку. Вместо этого, ввиду отсутствия должного уровня частных вложений, значительная часть инвестиций в экономику и социальную сферу поступает из государственного бюджета.

Реализация государственной политики России в сфере инвестирования требует увеличения объема инвестиций, исходящих от частных инвесторов. Это должны быть не только финансовые инвестиции, но и вливание инновационных технологий и интеллектуального капитала [3, с.71-72].

Перед государством особо остро стоит вопрос привлечения средств иностранных инвесторов. Зарубежное инвестирование помогло бы решить проблему недостаточного финансирования экономики за счёт бюджетных средств.

В последние годы иностранные вложения в российскую экономику в целом, а также в отдельные проекты значительно снизились. Специалисты прогнозируют, что в ближайшем будущем эта тенденция сохранится. Причины этого понятны – в мире произошли значительные политические изменения.

На самом деле экономика России является довольно привлекательной для иностранных инвестиций. Связано это с высоким уровнем рентабельности и существенными перспективами.

Произойдет ли в будущем изменение ситуации, зависит от огромного количества обстоятельств, касающихся политической и экономической сфер.

Для изменения сложившейся ситуации, улучшения инвестиционного климата необходимо: стабилизация экономической и политической обстановки; проведение рациональной региональной инвестиционной политики; стимулирование инновационной деятельности; улучшение экономических и правовых условий деятельности инвесторов, создание для них налоговых льгот, способствовать честной конкуренции между инвесторами; привлечение иностранного капитала; устранение противоречий в существующем инвестиционном законодательстве; усовершенствование инфраструктуры рынка инвестиций; создание особых экономических зон [2, с.109].

Выводы. Инвестиционная деятельность – очень важный элемент экономики любого уровня развития. Вложения капитала в развитие производств и повышение эффективности деятельности той или иной отрасли – играют роль мощного рычага для поднятия уровня жизни, экономического роста. Инвестиционную деятельность можно осуществлять как государственным, так и частным компаниям и организациям. Инвестиционный климат в государстве демонстрирует его привлекательность как для отечественных инвесторов, так и для иностранных. Для улучшения инвестиционной привлекательности РФ необходим комплекс мер, учитывающий специфику данного региона.

Список литературы:

1. Киселева Н.В. Инвестиционная деятельность в России: учебное пособие / Н.В. Киселева, Т.В. Боровикова, Г.В. Захарова и др., под ред. Г.П. Подшиваленко, Н.В. Киселевой. – М.: КНОРУС, 2012. – С. 41.
2. Пак Е.Н. Проблемы развития статистики прямых иностранных инвестиций // Вопросы статистики. – 2012. – №2. – С. 109.
3. Тахумова О.В. Иностранные инвестиции в российскую экономику / О.В. Тахумова, В.И. Шевелева // МНИЖ. – 2014. – № 1-3 (20). – С. 71-72.

Аршинова Е.А, студент
Калашников В.И., канд. техн. наук, профессор
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
alenalena01@mail.ru

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ТРУДА МОЛОДЕЖИ

Актуальность. Сегодняшняя молодежь является краеугольным камнем завтрашнего общества. Насколько они хорошо оснащены образованием, навыками и профессиональным опытом, определяет их успех. Будущие ситуации на рынке труда в

значительной степени зависят от первоначального опыта, в том числе от того, насколько быстро и насколько полно молодые люди имеют доступ к рынку труда, а также от навыков и компетенций, приобретенных в результате образования и профессиональной подготовки. Но возрастная группа 15–24 лет особенно уязвима на рынках труда во всем мире. Содействие наращиванию молодежного потенциала и участию в рабочей силе с помощью достойных рабочих мест, а также быстрых переходов между школами и на работе по-прежнему имеют решающее значение, особенно в стареющих обществах. Рынок труда, который не в полной мере учитывает интересы молодежи, может оказывать негативное влияние на общество различными способами, делая стратегии обеспечения занятости молодежи центральным элементом устойчивого развития.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению проблем функционирования глобальной экономики, формирования глобального рынка труда и занятости молодежи уделяли внимание Д. Ниллес, К. Келли, З. Бауман, М. Кастельс. Большой вклад в исследование рынка труда в экономике внесли Н.А. Длин, Г.П. Журавлева, А. Либман, А.Ю. Мельвиль, В.В. Перская, А.А. Пороховский, В.Л. Иноземцев, Д.А. Ковалев, В.М. Кулагам, М.М. Лебедева, и др.

Цель исследования: раскрыть особенности функционирования глобального рынка труда и факторы его развития на современном этапе, а также молодежного потенциала и его участия в рабочей силе.

Результаты исследования. В 2018 году мировая рабочая сила насчитывала 3,5 миллиарда человек, из которых 3,3 миллиарда были заняты. Участие в глобальной рабочей силе неуклонно снижается с 1990-х годов. Это частично отражает более высокую продолжительность жизни и большие возможности выхода на пенсию. Среди молодых людей (в возрасте 15–24 лет) сокращение участия в рабочей силе было еще более выраженным, в основном благодаря расширению образования и связанной с этим отсрочке выхода на рынок труда, а также некоторому снижению доли молодых людей, работающих неполный рабочий день. Мировой валовой коэффициент охвата средним образованием увеличился с 55 % в 1993 году до 77 % в 2017 году. В сфере высшего образования этот показатель вырос за тот же период с 14 до 38 %. Вызывает беспокойство то, в какой степени снижение участия отражает увольнение молодых «обескураженных работников» из рабочей силы из-за невозможности или предполагаемой неспособности найти подходящую работу. Во всем мире 21,2% молодых людей не имели работы, образования или профессиональной подготовки в прошлом году. Молодые работники сталкиваются с серьезными проблемами в поиске достойной работы. После глобального экономического кризиса в 2009 году число занятых молодых людей сократилось более чем на 15 %, в отличие от числа занятых взрослых, которое непрерывно росло. Вероятность безработицы среди молодежи примерно в два раза выше, чем среди взрослых, при этом глобальный уровень безработицы среди молодежи оценивается в 11,8 %, и в ближайшей перспективе эта ситуация существенно не изменится.

В стремлении улучшить перспективы трудоустройства многие молодые люди хотят работать за границей. Молодые люди уже составляют значительную часть международной миграции: 21,2 % международных мигрантов по всему миру в 2015 году были в возрасте 15–29 лет - более половины были в возрасте 15–24 лет. Изменения в отраслевой потребности в рабочей силе часто заставляют молодых людей приобретать более высокий уровень технических и мягких навыков. Например, занятость молодежи быстро растет в сфере услуг, таких как финансовое посредничество. Однако в сфере здравоохранения и социальной работы по-прежнему работает большое количество молодых людей как в развитых, так и в развивающихся странах.

В Канаде в последнее время в поисках работы преобладают менее защищенные самозанятые должности, а не постоянные рабочие места. В США уровень участия в рабочей силе снизился в среднем с 66 % до глобального финансового кризиса до примерно 63 %. Это снижение было в значительной степени обусловлено демографическими изменениями, особенно более низким уровнем участия молодых людей, связанными с расширением высшего образования, а также ранним выходом из рабочей силы работников старше 55 лет. Региональные и отраслевые различия в условиях рынка труда также присутствует в обеих странах.

В Японии нехватка молодой рабочей силы приводит к ослаблению иммиграционной политики. Япония официально открывает свои двери для иностранных работников более низкой квалификации, поскольку пересмотренные положения Закона об иммиграционном контроле и признании беженцев вступают в силу 1 апреля. Предыдущие иммиграционные правила разрешали только высококвалифицированным иностранным работникам с соответствующей академической квалификацией проживать в Японии для трудоустройства.

В Европе (ЕС-28) уровень безработицы в январе составлял 6,5 %, продолжая многолетнюю тенденцию к снижению и снизившись с 7,2 % в январе 2018 года. Это самый низкий уровень безработицы с начала ежемесячного ЕС отчет о занятости в январе 2000 года. В Чешской Республике (2,1 %) и Германии (3,2 %) отмечен самый низкий уровень безработицы, тогда как самые высокие показатели безработицы имели место в Греции (18,5 % в ноябре 2018 года), Испании (14,1 %) и Италия (10,5%). В годовом исчислении наиболее заметное снижение уровня безработицы произошло на Кипре, в Греции и Испании. Молодые люди в ЕС более чем в два раза чаще становятся безработными, чем взрослые. Уровень безработицы среди молодежи в январе составил 14,9%, хотя в предыдущем году этот показатель снизился с 15,8%.

В странах Содружества Независимых Государств (СНГ) уровень безработицы в Российской Федерации оставался относительно стабильным в 2018 году, хотя в январе 2019 года он вырос до 4,9 % с рекордно низкого уровня в 4,5 % в сентябре. Тем не менее, уровень безработицы среди молодежи, по оценкам, намного выше, около 16 %, что требует активной социальной политики. Аналогичная ситуация наблюдается в Украине: безработица среди молодежи в конце 2018 года превысила 23%, что отчасти способствует трудовой миграции, особенно в Польшу. Для многих небольших стран СНГ, в том числе на Кавказе и в Центральной Азии, точная оценка ситуации на рынке труда является проблематичной из-за большой доли неформальной экономики, особенно в сельской местности. Большинство других стран Центральной Азии борются с двузначной безработицей среди молодежи; но давление на рынке труда было частично смягчено внешней миграцией, в основном в Российскую Федерацию. Мигранты, однако, в основном заняты сезонной деятельностью и деятельностью с низкой заработной платой. Расширение профессиональной подготовки и молодежной политики должно постепенно улучшать ситуацию, но давление на рынке труда было частично смягчено внешней миграцией, в основном в Российскую Федерацию. Мигранты, однако, в основном заняты сезонной деятельностью. Расширение профессиональной подготовки и молодежной политики должно постепенно улучшать ситуацию.

В Юго-Восточной Европе в 2018 году безработица продолжала снижаться и в Северной Македонии снизилась до уровня ниже 20 % (где в 2012 году она превысила 30%). Оценка безработицы среди молодежи в регионе осложняется наличием большого неформального сектора (в котором занято более 30 % молодежи), но в среднем этот показатель оценивается примерно в 50 %.

В Африке самое молодое население в мире. В таких странах, как Ангола, Мозамбик, Нигер и Уганда, средний возраст населения составляет менее 18 лет, а

снижение младенческой смертности в сочетании с замедлением, но все же высокими показателями рождаемости привело к значительному «взлому молодежи» на всем континенте. По оценкам, около 10-12 миллионов человек на континенте ежегодно присоединяются к рабочей силе, и, согласно прогнозам, эта цифра еще больше возрастет в следующем десятилетии. Это потенциально влечет за собой огромные экономические выгоды. Но африканские страны сталкиваются с огромными трудностями при создании рабочих мест. Уровень безработицы среди молодежи и уровень неполной занятости остаются очень высокими, и значительная доля молодежи оказывается самостоятельно занятой, занятой в уязвимых профессиях или в неформальном секторе. Кроме того, значительная часть выпускников университетов сталкивается с трудностями при поиске работы, поскольку им не хватает трудоспособных навыков или они не соответствуют требованиям рынка труда.

Несмотря на рост внешних препятствий, многие страны Восточной Азии продолжают сталкиваться с более глубокими структурными проблемами на своих внутренних рынках труда. В 2018 году уязвимая занятость составляла около половины всей занятости в Камбодже, Индонезии, Мьянме и Таиланде. Ситуация усугубляется в нескольких тихоокеанских островных странах, таких как Папуа-Новая Гвинея и Вануату, где почти три четверти рабочих находятся на уязвимых рабочих местах. В условиях недостаточного создания рабочих мест высокий уровень безработицы среди молодежи также вызывает растущую обеспокоенность во многих странах, включая Индонезию, Филиппины и Республику Корея. Эти проблемы не только сдерживают рост производительности, но и влияют на прогресс региона в борьбе с неравенством и снижении уровня бедности.

Выводы. Таким образом, на сегодняшний день занятость молодежи остается политической задачей. Работа по найму не всегда гарантирует достойную жизнь, и молодежь продолжает демонстрировать более высокий уровень рабочей бедности, чем взрослые. Многие молодые люди в развитых странах также живут в бедности, несмотря на наличие работы. Молодежь с полной или добровольной работой на неполный рабочий день проявляет все большее желание постоянно мигрировать за границу, особенно если она имеет высшее образование и / или живет в странах с все более образованной молодежью и подавленным рынком труда. Новые технологии меняют мир труда молодых людей. В любом случае, адаптация к новым рабочим местам и постоянным изменениям в требованиях к рабочим местам является современной реальностью для современной молодежной рабочей силы. Несоответствие навыков по-прежнему поражает многие страны. Постепенная технологическая модернизация промышленного сектора региона выявляет несоответствие между существующей системой образования и требованиями к квалификации со стороны компаний. Только глубокие исследования, позволят рассмотреть все аспекты и проблемы мирового рынка труда. Изучение этих процессов даст возможность и российским исследователям лучше понять и увидеть перспективы функционирования мирового рынка труда, чтобы сформировать эффективную модель российского рынка труда.

Список литературы:

1. Ермолаева С.Г. Рынок труда: учебное пособие. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2015. – 108 с.
2. Захарова Л.Н. Воспроизводство рабочей силы: проблемы и противоречия молодежного сегмента рынка труда / Л.Н. Захарова, Г.Г. Вукович // Экономика устойчивого развития. – 2012. – № 11. – С. 113-116.
3. Капелюшников Р. Российский рынок труда: парадоксы посткризисного развития / Р. Капелюшников, А. Ощепков // Вопросы экономики. – 2014. – № 7. – С. 66-

92.

4. Карнаух И.И. Мировой рынок: учебник / И.И. Карнаух, В.М. Танаев. – Ростов-н/Дону: Феникс, 2010. – 471 с.

5. Колесникова Ю.С. Пути решения проблем молодежного рынка труда / Ю.С. Колесникова, А.В. Камашева // Вестник экономики, права и социологии. – 2012. – № 4. – С. 59-

6. Официальный сайт Международной организации труда: <https://www.ilo.org/moscow/lang-ru/index.htm> (дата обращения 01.12.2019).

Бабаян В. А., студент

Туралина А. Г., канд. экон. наук

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Vadim24051999@gmail.com

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БАЛАНС XXI ВЕКА

Актуальность. Глобализация это не только одна из закономерностей мирового развития, и она не ограничена только экономической сферой, она также существенно влияет на такие сферы общества как: идеология, культура и политика. Именно глобализация играет главную роль в мировой экономики и влияет на экономико-политический баланс государств. Глобализация мировой экономики обусловлена изменением мирового пространства таким образом, чтобы было возможно беспрепятственно перемещать услуги, товары, капитал и информацию. Её обвиняют в том, что она увеличивает разрыв между развитыми и развивающимися странами, но на самом деле она помогает развивающимся странам развиваться быстрее чем развиваются развитые страны. Таким образом глобализация так или иначе влияет на экономико-политический баланс и требует более подробного изучения.

Анализ последних исследований и публикаций. Сокращению разрыва в уровнях развития между развивающимися и развитыми странами поспособствовала глобализация. Самой сутью данного процесса является то, что развивающиеся страны должны получить более быстрый экономический рост нежели развитые, из-за открытости экономических границ развитие периферии ускорилось, а центра – замедлилось.

Большинство экономистов 1950-1960-х гг. не считали, что, когда-нибудь страны Востока выйдут из состояния отсталости в будущем, а за причину отсталости они принимали нежелание населения к улучшению жизни. Люди не воспринимали бедность как нетерпимое состояние, об этом писал нобелевский лауреат Г. Мюрдаля в свое книге – «Современные проблемы «третьего мира», также об этом упоминал и Бродель Ф. в своей работе – «Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв.». Подобная психология характерна для жителей отсталых районов особенно в Африке. Но ситуация во многих развивающихся странах изменилась, поэтому понемногу третий мир превращается из сонного в динамический и наблюдаемым изменением было изменение жизненных приоритетов у множества людей, которые стремились вырваться из бедности. Самым трудным этапом был непосредственно рывок к пробуждению этого желания. Но когда потребность в улучшении условий жизни все же возникает, в нем начинает работать своего рода мотор.

В итоге может быть достигнут качественный результат. Ибо, начавшись однажды, движение за изменение собственной жизни к лучшему будет генерировать социальную энергию в течение многих десятилетий. А если соединяются усилия населения и

государства, то в результате синергии успех может стать ошеломляющим. Именно так случилось в Китае, Индии и целом ряде других развивающихся стран.

Цель исследования: показать, что глобализация положительно влияет на экономический баланс. Опровергнуть мнение о том, что глобализация увеличивает разрыв между развитыми и развивающимися странами и показать, что на самом деле ситуация совсем иная.

Результаты исследования. Из-за переноса производств в развивающиеся страны были созданы условия, благодаря которым их собственная экономика стала расти быстрее чем экономика развитых стран (рис. 1.).

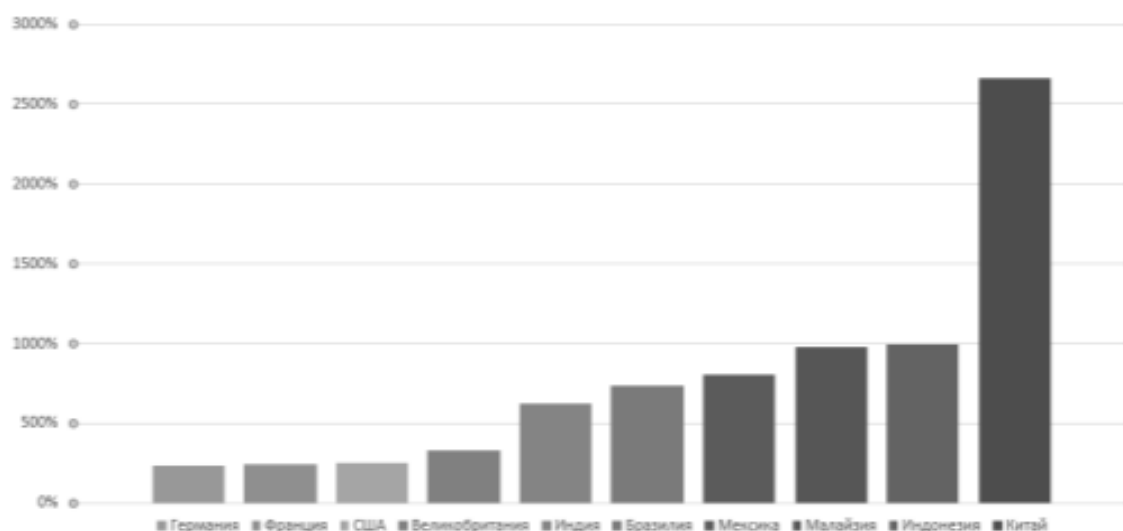


Рис. 1. Темпы роста ВВП в некоторых развитых и развивающихся странах в 1986–2012 гг.

Учитывая то, что мощности и капиталы на протяжении десятилетий выводились из развитых стран в развивающихся то это и не кажется удивительным. Также этому способствовала активная политика по привлечению инвестиций и технологий развивающихся стран.

Выводы. Таким образом именно глобализация стала причиной ослабления Запада и США и одновременно укрепила, и способствовала подъему стран Азии и Латинской Америки, а способствовало этому необходимость в выравнивании уровней экономического и культурного развития. Согласно многим прогнозам, этот процесс будет протекать на протяжении ещё многих десятилетий так как на базе роста промышленности урбанизации и государственных программ в развивающихся странах будет уменьшаться уровень бедности, который по некоторым расчетам уменьшится в 2 раза к 2030 году и в общем улучшит уровень жизни. Глобализация уменьшает разрыв в уровнях жизни между богатыми и многими бедными странами и также увеличивает количество среднеразвитых стран.

Список литературы:

1. Поляков, В. В. Мировая экономика и международный бизнес / В.В. Поляков. Учебник. – М.: КНОРУС, 2008. – 688 с.
2. Елизарова, В. В. Противоречивость и неравномерность процесса глобализации мировой экономики // Международный журнал экспериментального образования. – 2011. – № 8. – С. 218-220.
3. Гринин Л.Е. Экономико-политический баланс 21 века // Философия и общество. Выпуск №1(73)/2014.

Balanda B. V., student
Boyko A. N., candidate of economics, PhD
Donetsk National University
Bohdan226271@yandex.ru

TRENDS FOR THE RUSSIAN FEDERATION'S EXTERNAL INVESTMENT ACTIVITY IN CONDITIONS OF THE SANCTIONS

Relevance. In modern conditions of the world economy development, one of the most important directions is international investment activity, which contributes to the efficient distribution of capital between countries. This process plays a particularly important role the economy of the Russian Federation, creating the prerequisites for its economic growth. There is a perspective direction for Russia in this field, i.e. to stimulate investment cooperation with the countries of the Asia-Pacific area. It is becoming of crucial importance in the context of sanctions and the formation of other negative trends that hamper the stable development of the country's economy.

Analysis of recent research and publications. The problems of the international movement of capital and investment activities are devoted to many works of domestic and foreign scientists, among which: L.P. Goncharenko, V.P. Oreshin, A. Kane, U.F. Sharp and others, however, the implementation of investment policy and its impact on the country's economy remain insufficiently studied.

Purpose of the work is to study the trends for the Russian Federation's investment activity under sanctions, as well as the development of recommendations for leveling their influence.

The publications of many economists confirm the fact that without the inflow of foreign investments, any government is usually unable to ensure a satisfactory degree of development that is manifested in stable and sustainable socio-economic growth. Russia is not an exception. It is necessary analyze the dynamics of imports and exports volumes of foreign direct investment (FDI) to understand the main trends in the external investment activities of the Russian Federation.

As we can see from the graph there has been instability of these indicators for many years. The record decline occurred in the 2014-2015 period. Despite some recovery in 2016-2017, the situation remains unpredictable (Fig. 1).

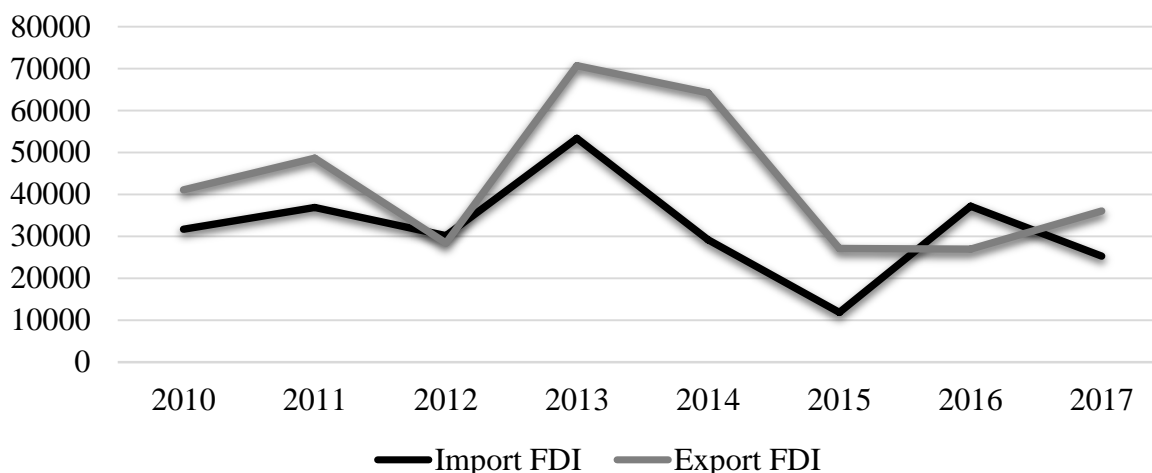


Fig 1. Dynamics of FDI in Russia in 2010-2017, millions USA.

The decline in 2014–2015 is due to overall reduction in the Russian economic efficiency in many sectors, instability of the national currency, degradation of the business

climate, geopolitical tensions and the sanctions that have become an acute problem for the Russian Federation and slowed down economic growth of the country.

A promising direction for solving this problem could be the intensification of investment relations with the countries of the Asia-Pacific Area. There are the following perfect examples of such relationships:

I. Light industry - Natural resources (Russia – China): this direction is conditioned by the lack of natural resources in China and the shortage of light industry products in Russia [3].

II. Innovations – Energy resources (Russia – Japan): Japan's energy balance is 90% dependent on imports. It increases interest in investment cooperation with Russia. In the turn, the Japanese counterparties could offer technology and capital to the Russian economy [1].

Nevertheless, the main need of APA countries in Russia consists mainly in energy resources and raw materials. However, it should not rely on that in the long-term period. Such circumstances require the development of other fields of investment cooperation that should be expressed in stimulating the growth of non-primary industries, as well as in the development and implementation of innovations in the production process.

Despite the existing prospects, there are a few obstacles in cooperation between the Russian Federation and the APA that slow down the intensification of Russian-Asian investment relations. So, among them there are the following:

- 1) insufficient awareness of the existing investment climate;
- 2) geopolitical tensions and sanctions;
- 3) limitations of sectoral branching [3];
- 4) underdevelopment of the Russian infrastructure.

To level the influence of these factors, it is obligatory to take a number of such measures, where the government will play the primary role:

- to develop an optimal legislative framework that meets the needs of investors and the economic security of the state;
- introduce innovations in the production process and develop high-tech industries;
- create information centers with aimed at continuous informing potential investors [2];
- solve economic and political problems by expanding business relations with other countries.

Conclusions. The study showed that for many years in the Russian Federation there has been instability in foreign investment activity, aggravated by the imposed sanctions. The situation has slowed down the economic growth of the country. A promising direction for solving this problem is the intensification of investment cooperation with the countries of the Asia-Pacific Area. Nevertheless, there are some obstacles in the cooperation of the parties that could be overcome due to measures of improving the investment climate, taken by the government.

List of references:

1. Кузнецов А.В. Особенности инвестиционной стратегии Японии и перспективы сотрудничества с Россией / А.В. Кузнецов // Финансы: Теория и Практика. Выпуск №21. – Том 6. – 2017. – С. 108-117.
2. Самойленко П.Ю. Проблемы интеграции России в АТР в контексте имиджевой и инвестиционной привлекательности регионов Дальнего Востока / П.Ю. Самойленко // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. – № 73. – 2015. – С. 46-53.
3. Ярков Д.А. Анализ модели развития российско-китайских инвестиционных отношений на современном этапе / Д.А. Ярков // Общество: политика, экономика, право. Выпуск № 3. – 2017.
4. United Nations Conference on Trade and Development Agency [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://unctadstat.unctad.org> (дата обращения 20.11.2019).

Беленко Э. В., студент
Пилипенко В. В., старший преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
b31enko@gmail.com

ВЛИЯНИЕ КОЛЕБАНИЙ НЕФТЯНЫХ ЦЕН НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Актуальность. В настоящее время нефть, как основной энергоноситель, является фундаментом и зеркалом мировой экономики. Поэтому текущее состояние и динамика мирового рынка нефти отражает не только масштабность развития глобальной экономики, но и темпы промышленного развития и технологического прогресса. Сложившаяся международная система добычи, переработки, поставки, хранения и дистрибуции нефти является адаптационной подсистемой государственного, промышленного и частного потребления в равной степени подобной для всех развитых и развивающихся стран. Глубокая интеграция нефти во все сферы мировой экономики делает их взаимозависимыми. Поэтому оценка текущего состояния и прогноз возможных сценариев развития мировой экономики становится возможной посредством анализа рынка нефти.

Анализ последних исследований и публикаций. Большое количество работ, как российских, так и зарубежных посвящено анализу колебаний нефтяных цен. Вопросами значимости энергетических отраслей для экономики России были посвящены труды многих отечественных ученых, в частности Д. Конкурина, Г. Мелкумова, Бариновой В.А., Ланьшиной Т.А., Яртиева А.Ф., Безруких П.П.

Цель исследования: проанализировать зависимость российской экономики от нефтяной отрасли страны.

Результаты исследования. Рост цен на нефть – благоприятный сценарий для стран-экспортёров, к которым относится Россия. В частности, повышение стоимости сырья улучшает для таких государств динамику платёжного баланса и укрепляет национальную валюту. Соответственно, падение нефтяных котировок удешевляет экспорт, провоцирует ухудшение платёжного баланса и приводит к девальвации нацвалюты (в 2014 году ЦБ РФ назвал резкое падение цен на сырьё одной из ключевых причин ослабления рубля). В то же время, экономисты по-разному оценивают роль влияния нефтяных котировок на экономическую обстановку в России [1].

В первую очередь нужно понимать, что нефть – намного более сложный и неоднозначный для анализа вид сырья, чем все другие. Соответственно, рост цен на неё может иметь как положительное, так и частично негативное влияние на экономическую ситуацию в краткосрочной и долгосрочной перспективах. С одной стороны подорожание нефти увеличивает стоимостный объём экспорта, что положительно отражается на уже упомянутом платёжном балансе. В то же время, такой процесс автоматически влечёт за собой повышение цен на бензин. В результате снижается покупательная способность потребителей, что отрицательно влияет на продажи компаний (которые, соответственно, платят в казну меньше налогов) [3].

Некоторые экономисты полагают, что потенциальные колебания нефтяных цен не окажут чересчур серьёзного влияния на современную экономику РФ, поскольку сверхдоходы накапливаются по большей части в резервных госфондах, где как бы «консервируются». Другие эксперты отрасли, напротив, уверены в том, что сырьевая зависимость отечественной экономики за последние годы увеличилась. При этом финансисты сходятся во мнении, что изменение мировых цен на нефть и нефтепродукты – лишь один из множества факторов, от которых зависит текущее экономическое положение в стране. Сложившаяся международная система добычи, переработки, поставки, хранения и дистрибуции нефти является адаптационной

подсистемой государственного, промышленного и частного потребления в равной степени подобной для всех развитых и развивающихся стран. Глубокая интеграция нефти во все сферы мировой экономики делает их взаимозависимыми. Поэтому оценка текущего состояния и прогноз возможных сценариев развития мировой экономики становится возможной посредством анализа рынка нефти [4].

За мировое лидерство по объему нефтедобычи борются Россия, США и Саудовская Аравия. В последние годы первенство удерживает за собой Саудовская Аравия, на долю России приходится чуть более 12% добытой в мире нефти. Первое место по добыче нефти в мире Россия занимала в 2013 году (523,2 тонн сырья за год). Этому способствовали работы на богатейшем Ванкорском месторождении. При этом около половины добытого сырья экспортируется за границу. Транспортировку ископаемых осуществляют несколькими способами:

- развитая система трубопроводов;
- железнодорожные перевозки;
- морские перевозки.

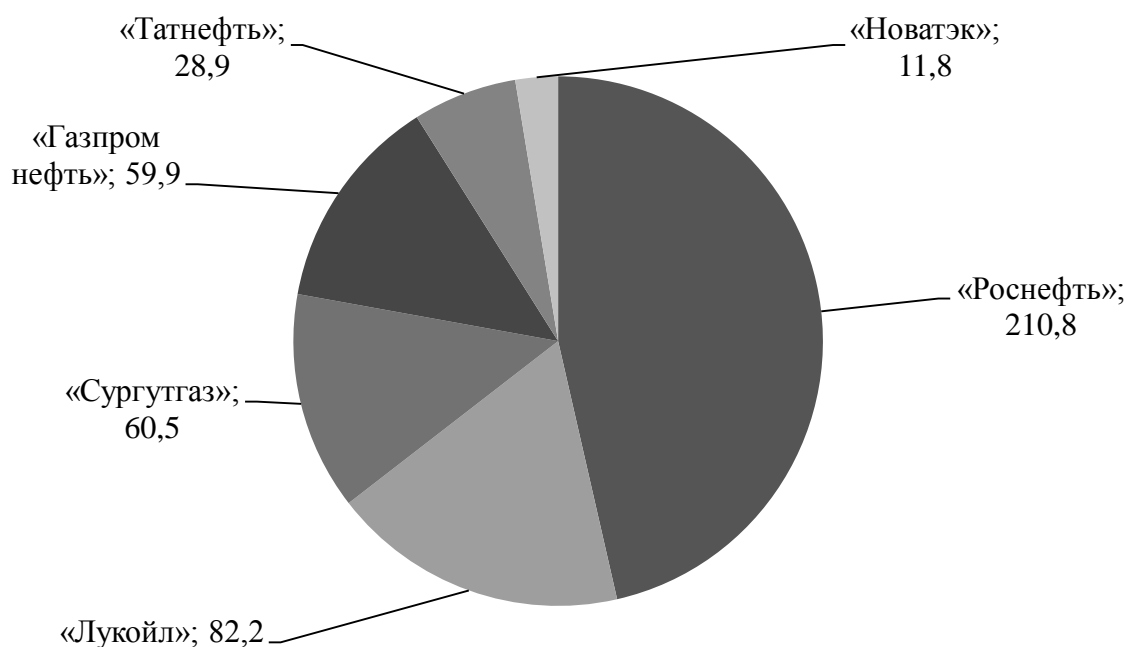


Рис. 1. Объем добычи нефти в России по 9 крупнейшим компаниям в 2019 году [2]

Для того чтобы наглядно представить, насколько большое влияние оказывает нефтегазовый сектор на российскую экономику, приведём несколько цифр.

1. Добыча нефти и природного газа составляет более 10% ВВП.
2. На оба вида сырья приходится почти 45% суммарного государственного экспорта.
3. Более 98% налогов за использование природных ресурсов идут напрямую в федеральный бюджет). Сюда же идут 100% доходов от ВЭД страны в нефтегазовом секторе.
4. В 2016 году РФ заняла первое место в мире по объёму нефтедобычи, оставив позади Саудовскую Аравию (всего было добыто 547,497 миллиона тонн, что на 2,5 % больше, чем в предыдущем 2015-ом).
5. Чистая прибыль крупнейших предприятий-налогоплательщиков, работающих в сфере нефтедобычи, составляет до 12 миллиардов долларов в год.

В целом прогнозируются дальнейшие объемы роста добычи нефти в России. Увеличивается объем бурения скважин в разведочных и эксплуатационных целях. Строятся новые нефтепроводы для транспортировки сырья в отдаленные регионы. Объем капиталовложений в нефтедобычу тоже растет ежегодно. Однако мировые цены на «черное золото» пока продолжают снижаться, поэтому для роста доходности от продажи необходимо переходить от экспорта необработанного сырья к увеличению объемов переработанной нефти [5].

Выводы. Таким образом, можно сделать вывод, что российская экономика чутко реагирует на колебания цен на нефть на мировом рынке. Ее дальнейшее развитие невозможно без применения срочных мер по диверсификации и модернизации. Специфическая структура российской экономики и ее подверженность внешним шокам определяют объективную потребность в создании системы надзора за управлением рисками в системообразующих нефинансовых компаниях по аналогии с системой пруденциального надзора для банковского сектора. При тщательном анализе развития мировой экономики, формирование специальных стабилизационных фондов и внедрение системы хеджирования рисков на уровне управления государственными финансами Российской Федерации могло бы снизить негативные последствия неблагоприятных изменений цен на основные товары российского экспорта для экономики страны. А также, российскому правительству стоит задуматься о том, что для дальнейшего развития экономики государства не следует концентрировать поток инвестиций только на добычу сырья.

Список литературы:

1. Семенов А.А. Влияние мировых нефтяных цен на динамику курса доллара США к российскому рублю / А.А. Семенов, А.А. Кобзий. – Воронеж.: ИПЦ «Научная книга», 2017. – 238 с.
2. Федеральная служба статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения 20.11.2019)..
3. Федеральная таможенная служба Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.ru> (дата обращения 20.11.2019).
4. United Nations Conference on Trade and Development Agency [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://untad.org> (дата обращения 20.11.2019).
5. Центральный Банк Российской Федерации. Экспорт Российской Федерацией сырой нефти в период 2000-2016 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cbr.ru> (дата обращения 20.11.2019)..

Бобошко А. В., студент
Кошеленко В. В., ст. преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
boboshkova@svenast99@mail.ru

ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ ГЕРМАНИИ И ШВЕЙЦАРИИ

Актуальность темы. Современные реалии всё большего углубления процессов глобализации и интернационализации в мировой экономике, которые проявляются в усилении взаимосвязи стран в различных сферах хозяйствования, обуславливают актуальность выбранной темы. Степень этого взаимодействия должна контролироваться и регулироваться со стороны государств, так как существует вероятность появления зависимости экономики одного государства от действий другого. Поэтому есть необходимость рассмотреть уровень взаимосвязи торгово-

экономических отношений на примере таких двух высокоразвитых стран, как Германия и Швейцария.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы торгово-экономических взаимоотношений исследовались такими учёными-экономистами, как Петров И.С., Степанова С. В., Зверева Т.В.

Цель исследования: оценка торгово-экономических отношений Германии и Швейцарии посредством расчёта индексов, определяющих уровень взаимодополняемости двух экономик.

Результаты исследования. Яркий этап развития торгово-экономических отношений Швейцарской Конфедерации и ФРГ наблюдался во времена Второй мировой войны. Швейцарские предприниматели активно стремились компенсировать потерю американских, английских и французских рынков сбыта сотрудничеством с «третьим рейхом» и фашистской Италией. Доля германского и итальянского импорта в Швейцарии в период непосредственно перед войной составляла 30%. Одновременно на эти страны приходилось почти 29% швейцарского экспорта. Летом 1940 и 1941 гг. были заключены ряд швейцарско-германских экономических соглашений, которые заложили основу для регулярного промышленного сотрудничества Берна и Берлина, продолжавшегося примерно до конца 1942 г. Хотя, следует отметить, что особое значение Швейцария имела для Германии не в промышленной, а в финансовой области. Летом 1941 г. американский доллар потерял для Германии свое значение в качестве международного признанного платежного средства. Швейцарский франк остался единственной свободно конвертируемой валютой, доступ к которой не был для Германии закрыт. Выступая в качестве международного финансового центра, Швейцария объективно поддерживала функционирование германской военной экономики. Что касается товарной сферы, то здесь швейцарские поставки (электричество, алюминий, промышленное оборудование, даже оружие, например, авиационные пушки «MG-FF/M», которыми были вооружены самолеты, как Германии, так и стран антигитлеровской коалиции) были важны, но не играли решающей роли. Исключение составляли поставки часовых механизмов, использовавшиеся в качестве взрывателей. В этой области зависимость Германии от швейцарского производства была значительной на всем протяжении войны [1].

Дальнейшее развитие взаимоотношений между странами протекало в качестве сотрудничества Швейцарии и ЕС. Самое первое соглашение между ЕС и Швейцарией было подписано еще в 1972 году и касалось ее вхождения в Европейское экономическое сообщество (ЕЭС). В последующем, были заключены соглашения, которые облегчали взаимный доступ компаний на рынки стран-участниц [2].

Современный этап взаимодействия стран характеризуется высокой степенью долгосрочного сотрудничества, занимая наибольшие доли в объёме экспорта и импорта государств (Швейцария в экспорте Германии – 4 %, в импорте – 4%, ФРГ в экспорте Швейцарии – 15%, в импорте – 20%).

Если рассматривать товарную структуру экспорта и импорта стран, то она выглядит следующим образом. В структуре экспорта Германии преобладают такие группы, как промышленные товары, машины и транспортное оборудование, топливо и продукты горнодобывающей промышленности, электронная обработка данных и оргтехника. В структуре импорта наибольшую долю занимают аналогичные группы. В структуре экспорта Швейцарии преобладают такие группы, как промышленные товары, химические изделия, фармацевтические препараты, машины и транспортное оборудование. В структуре импорта наибольшую долю занимают аналогичные группы. Исследуя динамику изменения долей различных товарных групп в общей структуре двух государств в течении периода с 2010-2017 гг., можно заметить плавное увеличение или уменьшение доли той или иной товарной группы на 1-2% [3].

Международные экономические отношения

Далее в рамках анализа торгово-экономических отношений Германии и Швейцарии были рассчитаны индексы внешней торговли по 2014-2018 гг.: индекс комплементарности торговли (TCIj), индекс сравнительных преимуществ (RCA) и индекс специализации импорта (RCD) (по товарным группам, занимающим наибольшую долю в экспорте и импорте стран), индекс диверсификации экспорта DXj. [4] Все результаты расчётов представлены в таблице 1.

Таблица 1

Индексы внешней торговли Швейцарии и Германии

| Индекс | Годы | | | | Комментарий |
|---|-------|-------|-------|-------|---|
| | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | |
| TCIj Швец имп Гер экс | 54,04 | 52,35 | 53,76 | 54,84 | 0 ≤ TCIj ≤ 100 |
| TCIj Гер имп Швец экс | 40,45 | 39,01 | 40,36 | 40,83 | |
| RCA | | | | | |
| Швейцария | | | | | |
| 30 Фармацевтические продукты | 6,7 | 6,7 | 7,3 | 7 | > 1, имеет конкурентные преимущества по данному товару |
| 71 Натуральный или культивированный жемчуг... | 7,7 | 7,9 | 8,3 | 7,4 | > 1, имеет конкурентные преимущества по данному товару |
| 84 Машины, механические устройства... | 0,7 | 0,6 | 0,7 | 0,6 | < 1, не имеет конкурентные преимущества по данному товару |
| Германия | | | | | |
| 84 Машины, механические устройства... | 1,4 | 1,4 | 1,4 | 1,3 | > 1, имеет конкурентные преимущества по данному товару |
| 85 Электрические машины и оборудование... | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,6 | < 1, не имеет конкурентные преимущества по данному товару |
| 87 Средства наземного транспорта... | 2,3 | 2,1 | 2,2 | 1,96 | > 1, имеет конкурентные преимущества по данному товару |
| RCD | | | | | |
| Швейцария | | | | | |
| 30 | 0,003 | 0,003 | 0,003 | 0,004 | < 0,75, специализация импорта отсутствует |
| 71 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,01 | < 0,75, специализация импорта отсутствует |
| 84 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | < 0,75, специализация импорта отсутствует |
| Германия | | | | | |
| 84 | 0,02 | 0,01 | 0,02 | 0,02 | < 0,75, специализация импорта отсутствует |
| 85 | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,02 | < 0,75, специализация импорта отсутствует |
| 87 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | < 0,75, специализация импорта отсутствует |
| DXj Германия | 26,31 | 25,58 | 26,43 | 27,01 | 0 ≤ DXj ≤ 100 |
| DXj Швейцария | 59,5 | 60,76 | 60,07 | 59,73 | |

В соответствии с приведёнными результатами расчётов в исследуемый период величина соотношения экспорта Германии к импорту Швейцарии выше, нежели уровень соотношения экспорта Швейцарии к импорту Германии. В соответствии с данными по расчёту индекса RCA по товарным группам, которые занимают наибольшую долю в экспорте стран можно сделать вывод о том, что Швейцария является экспортноориентированной и имеет конкурентные преимущества по таким группам, как: фармацевтическая продукция; натуральный или культивированный жемчуг, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, плакированные металлы. А Германия – машины, механические устройства, ядерные реакторы, котлы, их части, средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности. В соответствии с

данными по расчёту индекса RCD по товарным группам, которые занимают наибольшую долю в импорте стран следует отметить, что по данным отраслям Швейцария и Германия являются самодостаточными, и поэтому специализация импорта отсутствует. Расчёты по индексу диверсификации экспорта продемонстрировали, что структура экспорта Германии отличается незначительно от структуры мирового экспорта в сравнении со структурой экспорта Швейцарии.

Вывод. Таким образом, торгово-экономические отношения Швейцарской Конфедерации и ФРГ являются достаточно взаимодополняемыми, хотя следует отметить, что уровень зависимости экономики Швейцарии от экономики Германии несколько выше, нежели наоборот.

Список литературы:

1. Петров И. С. Экономика Швейцарии и Вторая мировая война [Электронный ресурс] / И.С. Петров. – 2017. – Режим доступа: <https://www.swissinfo.ch/rus/business/> (режим доступа 20.11.2019).
2. Степанова С.В. Швейцария и Европейский союз: становление взаимоотношений / С. В. Степанова. – 2016. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/shveysariya-i-evropeyskiy-soyuz-stanovlenie-vzaimootnosheniy> (режим доступа 20.11.2019).
3. Годовой обзор экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности Швейцарской Конфедерации в 2017 году // Торговое представительство РФ в Швейцарской Конфедерации – г. Берн, 2018 г. – 125 с.
4. Бойко А.Н. Лекции по курсу «Международная торговля» / А.Н. Бойко. – Донецк: Издательство ДонНУ, 2018. – 161 с.

Бондаренко А. Ю., студент
Артёмов А. Ю., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе ДНР»
BondarenkoAnna2001@mail.ru

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И СТРУКТУРА МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА УСЛУГ

Актуальность. В современном мире торговля услугами является одним из факторов развития мировой экономики, а также национальных экономических систем государств. В торговлю услугами вовлечены, в первую очередь, развитые страны мира для которых данный сектор экономики является приоритетным. Прежде всего, это США и большое количество государств Европейского Союза. Здесь наблюдается интересная зависимость – с одной стороны торговля услугами приносит прибыль государствам и развивает их экономики, а, с другой, государства сами ускоряют развитие международного рынка услуг, активно используя их. Кроме этого, серьезное воздействие на развитие рынка услуг оказывает и научно-технический прогресс. Многоплановое воздействие на услуги оказывает современная научно-техническая революция. На основе компьютеризации, информационных технологий, новых средств коммуникации возник и стремительно утвердился на рынках целый спектр новых услуг, радикально обновляются их традиционные виды, повышаются качественные показатели обслуживания. Снимая технические барьеры в передаче многих услуг на расстояние, новые технологии открывают для них мировой рынок. В параметрах экономической динамики действие этих факторов проявлялось в расширении спроса на услуги со стороны основных агентов хозяйственного процесса. Если в прошлом

прирост услуг определялся преимущественно потребительским спросом, то теперь, по оценкам экспертов, 50-80% прироста услуг в развитых странах обеспечивает спрос со стороны производства. Расходы на услуги выросли в крупную статью производственных издержек фирм разной отраслевой принадлежности. Именно поэтому рассматривать состояние современного международного рынка услуг сегодня является актуальной тематикой.

Анализ последних исследований и публикаций. В рамках работы было изучено большое количество различных работ по данной тематике. Например, интересна статья Балаевой О. Н. «Сфера услуг в мировой экономике: тенденции развития», где рассматривается развитие рынка услуг в период 2000-х гг., его основная динамика и т. Д. Так же была проанализирована книга Бурова А. С. «Конъюнктура мировых рынков товаров и услуг», где отражены основные аспекты глобального рынка услуг. Исследована статья Масловой М.С. и Паньшина Б.Н. «Электронная торговля услугами в условиях новой экономики», где рассматривается аспект цифровой торговли, как нового сектора глобального рынка услуг. Для отслеживания современной динамики развития мирового рынка услуг была изучена работа Пахомова А. и Багдасаряна К. «Итоги развития мировой торговли товарами и услугами в 2017 г».

Цель исследования - проанализировать современное положение и тенденции развития современного глобального рынка услуг.

Результаты исследования. Отметим, что сегодня в рамках международного рынка услуг существует две тенденции. Первая – возникновение и развитие новых видов производств, которые приводят к появлению новых видов услуг, например, компьютерные услуги, услуги электронных информационных сетей, видео бизнес и др. Второй тренд – это экстернализации услуг, что означает выделения в самостоятельные звенья хозяйственной структуры операций, которые ранее были составной частью производства или домашнего хозяйства. Экстернализация услуг – это явление качественного порядка, и оно не сводится к механическому перемещению операций из одной сферы в другую. Углубление специализации расширяет набор услуг, позволяет качественнее удовлетворить запросы потребителей, а экономия на масштабах ведет к относительному удешевлению продукции [2; 3]. Современная структура рынка услуг выглядит следующим образом: Рынок транспортных услуг; Рынок коммерческих услуг; Рынок услуг в сфере информации и коммуникации; Рынок образовательных услуг.

В сфере регулирования торговли услугами существует ряд проблем. Для решения накопившихся проблем было заключено рамочное Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС), которое с 1 января 1995 г. стало неотъемлемой составляющей ВТО. В ГАТС либерализация в сфере торговли услугами рассматривается как предоставление иностранным поставщикам услуг в большей или меньшей степени тех же условий, что и национальным поставщикам. Однако ГАТС на сегодня многим критикуется и считается устаревшим. Поэтому некоторые страны заключают плурилатеральные соглашения, такие как Соглашение о торговле услугами (TiSA), предполагающая либерализацию торговли услугами. Так же страны заключают между собой преференциальные торговые соглашения, где так же регулируются вопросы торговли услугами. Это одна из тенденций современного глобального рынка услуг – его дробление по регионам [1].

В целом, по данным на 2017 г., предоставленным Всемирным банком, объем мировой торговли товарами и услугами в 2017 г. увеличился на 4,3%, что сделало его важным фактором роста глобальной экономики. Однако с 2018 г. начинают наблюдаться определенные тенденции по сокращению объемов торговли, в том числе и услугами. Многие эксперты связывают это с торговыми войнами между США и Китаем. Две данные страны с 2010 г. являются экономическими лидерами, что подтверждается и рейтингами ВТО. В 2017 г. на долю этих стран приходилось 21,5%

глобального экспорта товаров и услуг и 23,7% импорта. Поэтому вводимые с 2017 г. взаимные торговые ограничения между США и КНР неизбежно повлияли и продолжают оказывать негативное влияние на динамику мировой торговли товарами и услугами. Так, по прогнозам аналитиков исследовательской структуры Economist Intelligence Unit, что в период 2019-2020 гг. среднегодовая динамика мировой торговли замедлится до 3,5%, что эксперты связывают с конфликтом между двумя экономическими сверхдержавами [1; 5]. В среднесрочной перспективе, после 2021 г. предсказывают проявление некоторых позитивных эффектов, связанных с либерализацией международного товарооборота благодаря реализации соглашений по зонам свободной торговли. Соответственно, прогнозы ВТО и Economist Intelligence Unit оправдались, отмечается снижение объемов мировой торговли, по крайней мере, в 2018 г. Однако и в 2019 г., по данным ВТО прирост к мировой торговле так же не составит внушительных цифр. Ожидается прирост всего в 1,2 %, но уже в 2020 г. организация предсказывает, что показатель прироста мировой торговли поднимется до 2,7% [5; 4].

Выводы. В заключение можно сказать, что современный международный рынок торговли услугами переживает некоторый кризис, связанный с различными проблемами в мировой торговле. Одна из основных проблем в данной сфере – наличие разногласий между двумя глобальными игроками мировой торговли. Так же, сфера глобального рынка недостаточно регулируется различными международными соглашениями, что приводит к дроблению глобального рынка услуг по регионам.

Тем не менее, существует безусловная тенденция на развитие рынка услуг, что несет большое количество выгод для развивающихся и менее развитых стран, которые за счет развития у себя сферы услуг смогут перевести свои экономики из ресурсных и производственных на качественно новый уровень, чем ускорит темпы экономического роста.

Список литературы:

1. Балаева, О. Н. Сфера услуг в мировой экономике: тенденции развития // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 3. – С. 23-28
2. Будиловская О. А. Современное состояние и структура международного рынка услуг [Электронный ресурс] / О.А. Будиловская, Т.Л. Баженова. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennoe-sostoyanie-i-struktura-mezhdunarodnogo-rynka-uslug> (дата обращения 20.11.2019).
3. Буров, А. С. Конъюнктура мировых рынков товаров и услуг: учебное пособие для вузов / А. С. Буров. – М.: Изд. «Экзамен», 2005. – 156 с.
4. ВТО более чем вдвое ухудшила прогноз по росту мировой торговли [Электронный ресурс] // РИА Новости. – Режим доступа: <https://www.ria.ru/20191001/1559313370.html> (дата обращения 20.11.2019).
5. Пахомов А. Итоги развития мировой торговли товарами и услугами в 2017 г. [Электронный ресурс] / А. Пахомов, К. Багдасарян. – Режим доступа: <https://www.cyberleninka.ru/article/n/itogi-razvitiya-mirovoy-torgovli-tovarami-i-uslugami-v-2017-g> (дата обращения 20.11.2019).

Борюшова П. А., студент
Кравченко В. А., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
pilya2001@gmail.com

ВЛИЯНИЕ ЗОЛОВОАЛЮТНОГО РЕЗЕРВА НА РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

Актуальность исследования. В последнее время золотовалютные резервы (ЗВР) РФ, и национальных экономик в целом, подвергаются пристальному изучению их численности и состава. ЗВР являются запасами экстренного пользования и играют важную роль в формировании «авторитета» государства на мировой арене. Именно поэтому каждое государство стремится к их пополнению и обогащению. При этом размер золотовалютных резервов страны должен существенно перекрывать объем денежной массы в обращении, обеспечивать как суверенные, так и частные платежи по внешнему долгу и гарантировать импорт, что является актуальной проблемой для любого экономически-развитого государства.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием влияния золотовалютного резерва на развитие национальных экономик занимались такие ученые, как Ауц Э.А., Рубцов Н.М., Кучеров А.Н.

Цель исследования. Исследование теоретических основ и разработка практических рекомендаций в контексте влияния ЗВР на развитие национальных экономик.

Объект исследования – процесс влияния золотовалютного резерва на развитие национальных экономик.

Предмет исследования – теоретические и практические аспекты влияния золотовалютного резерва на развитие национальных экономик.

Результаты исследования. Известно, что в составе золотовалютных резервов того или иного государства одним из основных элементов является золотой запас. При этом обоснованным считается отмечать, что именно этот запас является балансирующим элементом финансовой системы Российской Федерации, составляет резерв особого значения для государства. Золотой запас в отличие от всех прочих элементов золотовалютных резервов, которые условно можно считать денежными, представлен физическим золотом. При этом последнее должно отвечать ограниченным требованиям в части его формы и состояния. Хотя золото официально утратило свою монетарную значимость, этот металл, оставаясь в составе золотовалютных резервов государств с тем же значением выполняет функции стратегических финансовых активов, применение которых осуществляется в связи с чрезвычайными обстоятельствами политического, экономического и военного характера [4].

Одним из основных подходов обогащения ЗВР, которым пользуются большинство центральных банков мира, является активная закупка золота на рынке. По данным Всемирного золотого совета, за последний квартал 2017 г. Центральные банки приобрели в общей сложности 110 тонн золота. В свою очередь Россия и Китай по-прежнему остались самыми крупными покупателями драгоценного металла.

По правилу все ЗВР находятся на хранении того государства, которому они принадлежат. Однако, существуют и исключения из этого общего правила. Например, ЦБ Ватикана передал часть своих золотых запасов на хранение в США в Федеральную резервную систему, находящуюся в Нью-Йорке.

Некоторые государства стали активно пополнять свой ЗВР за последние 5-7 лет. Примеры таких стран: Голландия, Казахстан и ОАЭ.

Золотовалютные запасы РФ за последние 10 лет не отличаются стабильными показателями. На их нестабильность повлиял ряд внешних факторов, отразившихся не только на количестве и формировании золотовалютных резервов, но и на ряду других экономических показателей (мировой экономической кризис 2008 г., падение цен на нефть и введение санкций против России в 2014 г.). Динамику количества ЗВР на территории РФ можно выразить в виде графика (Рис.1).

Представляется, что возможности увеличения доли золота в золотовалютных резервах РФ имеются. Пополнению золотого запаса в Российской Федерации способствует собственная добыча и производство монетарного золота. Так, производство золота в Российской Федерации только в первом полугодии 2018 г. составило 115,45 тонны и выросло на 2.1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (113,08 тонны). В том числе выросло до 91,09 тонны (88,02 тонны) выпуск добычного золота. По оценкам Союза золотопромышленников России, производство золота за весь предыдущий год увеличилось на 2% и составило порядка 294 тонн. В том числе производство слитков из добытого золота составило 235 тонн [3].

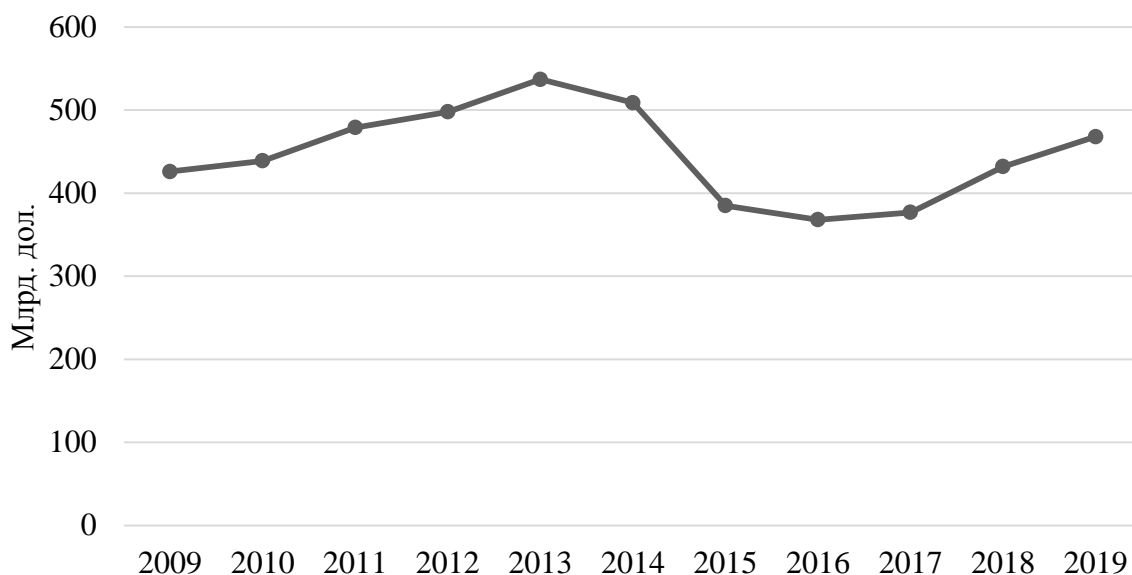


Рис. 1. Золотовалютный запас в Российской Федерации в период с 2009 по 2019гг. (млрд. долл.) [5]

При распределении ЗВР необходимо стремиться к обеспечению максимизации полезности их использования. Для достижения этих целей органы валютного регулирования страны должны всесторонне анализировать динамику ЗВР и разрабатывать управленческие решения по нескольким направлениям:

1. Определение оптимального объема ЗВР в конкретных условиях (чрезмерное снижение их уровня под влиянием складывающегося в течение длительного времени дефицита платежного баланса чревато тем, что страна не сможет удовлетворять свои жизненно важные потребности за счет импорта или окажется не в состоянии обслуживать внешние долговые обязательства).

2. Определение фиксированного отношения между валютой и золотом, размеров золотого баланса.

3. Диверсификация ЗВР (формирование валютной корзины). Золото не только способствует диверсификации официальных государственных резервов, но и является составляющей экономической безопасности страны. Этот металл не зависит от валютного контроля и замораживания активов и при необходимости легко трансформируется в валюту любой страны [2].

4. Осуществление выбора финансовых инструментов для привлечения инвестиций золотовалютных резервов.

5. Финансирование расходов государственного бюджета и решение приоритетных социальных, экономических и политических задач. Иностранная валюта, получаемая в оплату золота, обычно направляется на восстановление платежеспособности, поддержание курса национальной валюты, покрытие бюджетного дефицита, погашение суверенного долга и т. д. [1].

Основной целью управления ЗВР является достижение допустимых значений показателей ликвидности и доходности. Такая проблема оказывается достаточно сложно решаемой для любого финансового института, особенно для ЦБ любого государства.

Для решения данной проблемы необходимо:

1. Повысить прозрачность (устранение секретности) управления ЗВР;
2. Повысить эффективность их использования;
3. Структурировать резервы в соответствии с валютной структурой внешнего госдолга.

Выводы: Таким образом, проведя данное исследование можно сказать, что золотовалютный резерв РФ на сегодняшний день находится в стадии роста. Его распределение происходит только для осуществления приоритетных задач и решения важных проблем.

Как и на любой экономический показатель влияют внешние факторы. Центробанк РФ покупает золото в основном у российских золотодобывающих компаний, которые находятся под западными санкциями, а значит не могут продавать свой драгметалл за границу.

Также стоит сказать, что тенденция обогащения Центральными банками государств золотого запаса стала общемировой. Причиной этого стала нестабильная ситуация на мировых финансовых рынках.

На сегодняшний день увеличивается число государств, приступивших к увеличению своего ЗВР после статичного «застоя» их количества.

Список литературы:

1. Соболевский В.И. Благородные металлы. Золото: учеб. / В.И. Соболевский. – М., 1970. – С.13.
2. Статистический бюллетень Банка России. – 2016. – №9. – С.21-22.
3. Отчет о золотовалютных запасах РФ за последний год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.interessant.ru/economics/tsientrobank-goss> (дата обращения 20.11.2019).
4. Определение золотого запаса; его формы и состояние [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gold.runews/italija-sokrashenie-dolga-v-obmen-> (дата обращения 20.11.2019).
5. Международные резервы РФ, согласно данным Центрального Банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/hd_base/mrrf/mrrf_m/ (дата обращения 20.11.2019).

Войтюшенко А. С., студент
Кузьменко С. С., ст. преподаватель
ГО ВПО «Донецкий национальный университет
экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского»
nanka.voit@mail.ru

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Актуальность. Главной тенденцией развития современного мирового хозяйства является стремительное развитие валютно-финансовой глобализации. В современных условиях хозяйствования валютная глобализация расширяется, потому что валютные отношения основываются на возрастающих объемах международной торговли услугами и товарами. Благодаря глобализации появляются новые информационные технологии, которые объединяют основные финансовые центры и снижают операционные издержки. Среди проблем развития международных валютно-финансовых отношений, помимо возникающих кризисов, является нарастание дисбалансов в современных отношениях. Таким образом, аспекты проблематики были выявлены не полностью, что требует дальнейшего изучения.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопрос значимости участия в международных валютно-финансовых отношениях исследовали многие ученые: Л.Н. Красавина, Н.П. Гусаков, Д. Рикардо, В.А. Алексеев, А.И. Бажан, Ф.А. Лайнватер, Д. Корнеев, О.С. Федченко, Н.Д. Колесов, М.В. Ершов и др.

Цель исследования. Целью данной работы является повышение эффективности международных валютно-финансовых отношений на примере Российской Федерации.

Результаты исследования. Тенденцией развития международных валютно-финансовых отношений является интеграция. Интеграционные процессы повышают мобильность трансграничных перемещений капиталов и инвестиций, снижают издержки по валютно-финансовым операциям, что является индикатором развития систем платежей (SWIFT), торговли ценными бумагами [1, с. 342].

В современных международных валютно-финансовых отношениях сложились 3 группы системных глобальных дисбалансов [2, с. 566]:

- 1) дисбаланс между странами полюса сбережений (страны, у которых национальные сбережения превышают национальные инвестиции) и странами полюса потребления;
- 2) глобальный дисбаланс внешнего финансирования;
- 3) противоречие между глобальным характером валютных отношений и национальным уровнем их регулирования.

Эти 3 группы дисбалансов представляют собой комплекс проблем, которые требуют глобального контроля всей современной системы регулирования международных валютно-финансовых отношений. Реальная угроза полной разбалансировки функционирования международных валютно-финансовых отношений заставляет страны и группы стран разрабатывать новые подходы к их реформированию и выходу из глобального валютно-финансового кризиса, однако состояние валютно-финансовых отношений остается неустойчивым, а последствия глобального валютного кризиса не исправлены.

В современных условиях хозяйствования тенденцией является долларизация международных валютных отношений. Доллар в международных валютных отношениях остается одним из главных факторов сохранения ведущих позиций США в мировых финансах. В долларе деноминировано более 1/2 мирового рынка долговых

Международные экономические отношения

ценных бумаг, международных кредитов и депозитов, а также официальных валютных резервов. В 2018 г. ведущими валютами международных платежей являются доллар (43,21 %), евро (30,07 %) и британский фунт стерлингов (9,1 %) [3, с. 9-11].

Статистика по поводу дальнейшего развития валютно-финансовой системы подтверждает следующие тенденции: 53 % респондентов ожидают расширение корзины резервных валют, 29 % – прогнозируют сохранение статус-кво, 18 % – возникновение новой мировой валюты [4].

Российская Федерация стремится к интеграции в мировое хозяйство. Это стремление предполагает активное участие страны в международных валютно-финансовых отношениях. Для того, чтобы стать полноправным участником этих отношений, Российской Федерации необходимо найти пути решения по некоторым актуальным вопросам.

Россия с 2012-2013 гг. демонстрировала рост экономики и занимала 67 место (из 144 исследованных стран) по индексу глобальной конкурентоспособности, в 2014-2015 гг. – 64-е (из 148), в 2016-2017 гг. – 53-е (из 144) [4]. Макроэкономическая стабильность в России в 2013-2018 гг. имеет тенденцию к снижению внешнего долга страны (табл. 1).

Таблица 1

Динамика внешнего долга России, в 2013-2018 гг., млрд. долл.

| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | Изменение в 2018 г. к 2013 г., % |
|--------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|----------------------------------|
| Всего | 728,8 | 636,4 | 599,9 | 518,4 | 511,6 | 518,8 | -0,28 |
| Краткосрочные долговые обязательства | 87,7 | 22,7 | 85,4 | 89,7 | 40,9 | 63,9 | -0,27 |
| Долгосрочные долговые обязательства | 641,3 | 613,7 | 514,5 | 428,7 | 470,7 | 454,9 | -0,29 |

Составлено автором на основе использования источника [5]

Таким образом, в 2017-2018 гг. Россия занимает 31 место по уровню макроэкономической стабильности страны [4].

Таблица 2

Доля импорта в ВВП России в 2013-2018 гг., % от ВВП

| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | Изменение в 2018 г. к 2013 г., % |
|--|------|------|------|------|------|------|----------------------------------|
| Валовой внутренний продукт | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | |
| Оплата труда наемных работников, включая скрытые оплаты труда и смешанные доходы | 40,2 | 43,8 | 49,6 | 49,6 | 50,6 | 51,9 | 0,2 |
| Чистые налоги на производство и импорт | 17,1 | 19,7 | 17,8 | 19,3 | 19,7 | 18,9 | 0,1 |
| Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы | 42,7 | 36,5 | 32,6 | 31,1 | 29,7 | 29,2 | -0,3 |

Составлено автором на основе использования источника [6]

Первой основной причиной низкого уровня эффективности товарного рынка является то, что, несмотря на государственную политику импортозамещения, сохраняется высокая доля импорта в ВВП страны (табл. 2). Несмотря на то, что Россия вступила в ВТО, либерализация внешней торговли происходит умеренными темпами, преобладает применение гармонизированных с международными стандартами тарифных барьеров в форме количественных и качественных ограничений, сохраняется большая доля импорта в ВВП, иностранной собственности. Второй основной причиной низкой эффективности товарного рынка является неэффективное налоговое регулирование. Современный уровень налоговой нагрузки в России ниже, чем в

странах-членах ЕС. Существенной остается разница в уровне налогообложения доходов граждан и прибыли предприятий [7, с. 16].

Проведя анализ, можно отметить, что эффективность валютно-финансовых отношений России остается на достаточно высоком уровне, о чем свидетельствует положение в рейтинге отчета о глобальной конкурентоспособности. Однако также можно выделить ряд проблем, а именно: неэффективными остаются товарный рынок и рынок финансовых услуг. Реформирование национальной инновационной системы России осуществляется незначительными темпами, остаются нереализованными основные фундаментальные установки перехода к инновационной модели развития экономики, сохраняются устаревшие командно-административные принципы управления.

Выводы. Таким образом, в ходе исследования повышения эффективности международных валютно-финансовых отношений можно отметить, что последние глобальные валютные кризисы показали отсутствие результативной системы регулирования международных валютно-финансовых отношений. Государство почти утратило свои возможности в регулировании рынка, а зависимость между денежной массой, находящейся в обращении, и динамикой номинального ВВП стала нестабильной. Инструментов регулирования международных валютно-финансовых отношений на данный момент недостаточно. Поэтому возникает необходимость реформирования международных валютных отношений и поиск наиболее эффективных путей проведения реформ: от новой Бреттон-Вудской системы до идеи создания единой мировой валютной системы и единого мирового центрального банка.

Список литературы:

1. Хасбулатов Р. И. Международные финансы: учебник для магистров / Р.И. Хасбулатов. – М.: Юрайт, 2014. – 567 с.
2. Красавина Л. Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник / под ред. Л. Н. Красавиной. – М.: Юрайт, 2016. – 734 с.
3. Бажан А.И. Роль доллара в глобальном управлении / А.И. Бажан, В.П. Федеров / Банковское дело. РАН, 2016. – № 1. – 21 с.
4. Официальный сайт Всемирного экономического форума [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gtmarket.ru/news/2016/09/28/7304>.
5. Официальный портал Центрального Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cbr.ru>.
6. Официальный портал федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
7. Наговицын А.Г. Особенности развития валютного рынка в России / А.Г. Наговицын / Фин. бизнес. – 2016. – № 5. – 39 с.

Гакова В. О., студент

Пилипенко В. В., старший преподаватель

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

gakoletta@gmail.com

МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА

Актуальность. Международная миграция капитала (далее ММК) является одним из характерных явлений мировой экономики. На данный момент масштабы и важность ММК достигают такого уровня, что данный процесс можно рассматривать как особую форму международных экономических отношений. Влияние миграции капитала на

мировую экономику значительно, так как она стимулирует развитие и даёт возможность распределить ограниченные экономические ресурсы наиболее эффективно. Данным замечанием и определяется актуальность исследуемого вопроса.

Анализ последних исследований. Актуальность выбранной темы подчеркивается устойчивым интересом научного сообщества к ее исследованию. Среди российских ученых значительное внимание указанной проблематике уделяют А.С. Булатов [1], В.К. Зубков и С.К. Осипов [2], Г.М. Кадырова [3], А.П. Косинцев [4] и другие исследователи.

Цель исследования – предложить разработку рекомендаций развития ММК и его влияние на экономическую среду.

Результаты исследования. Миграция капитала занимает важное место в становлении и развитии всего мирового хозяйства. Под ММК принято понимать передвижение капитала между странами, которое может реализовываться в формах предпринимательского и ссудного капитала. Экспорт предпринимательского капитала обозначает инвестиции в производство в целях приобретения высокого дохода. Импорт ссудного капитала подразумевает установление среднесрочного и долгосрочного кредитования, приносящего экспортёру капитала прибыль в виде ссудного процента.

Закономерно существует несколько мотивов вывоза капитала. Традиционно это невысокий доход в своей стране, наилучшие условия за рубежом, наращивание рынков сбыта. Что касается мотивов ввоза капитала, то к ним относят: приобретение дополнительных кредитов, введение прогрессивных технологий, расширение производства, новые рабочие места. Движение капитала между странами поспособствовало в дальнейшем образованию взаимовыгодных совместных предприятий, так называемых транснациональных корпораций [4].

В настоящее время международная миграция капитала развивается благодаря двум факторам:

1. Факторы экономического характера: структурные сдвиги в экономике; стремительный рост значимости международных экономических отношений; углубление взаимовыгодных связей между странами.

2. Факторы политического характера: политика индустриализма в странах «третьего мира»; политика поддержки уровня занятости.

Основные причины международной миграции капитала:

1. Перенакопление капитала в странах.

2. Обострение противоречий на мировом рынке товаров и услуг.

3. Несовпадение спроса и предложения капитала в разных регионах мировой экономики.

4. Обострение проблем сырьевых ресурсов

5. Разница в ценах на факторы производства в разных странах

В процессе развития международной миграции капитала формировались устойчивые тенденции, среди которых выделяют:

1. Вывоз государственного капитала имеет меньший удельный вес, нежели экспорт частного;

2. На долю промышленно развитых стран приходится более 70 % инвестиций;

3. В качестве экспортеров капитала выступают такие развивающиеся страны, как: Сингапур, Сянган, Республика Корея, Саудовская Аравия, Бразилия;

4. Все больше в процесс миграции капитала вовлекаются бывшие социалистические страны, такие, как Польша, Венгрия, Чехия, а также КНР, Россия и другие страны СНГ.

В таблице 1 рассмотрим показатели международного движения капитала.

Международные движение капитала в 2012-2018 гг., млрд. долл. [5]

| Год | Вывоз | Ввоз |
|------|-------|-------|
| 2012 | 1838 | 2313 |
| 2011 | 6137 | 6703 |
| 2012 | 10293 | 11231 |
| 2013 | 2013 | 1102 |
| 2014 | 4368 | 5342 |
| 2015 | 3440 | 3892 |
| 2016 | 5217 | 5014 |
| 2017 | 3868 | 3318 |
| 2018 | 3700 | 3250 |

Сокращение объемов международного движения капитала – это, прежде всего, следствие невысокой динамики мирового ВВП в нынешнем десятилетии. Если в 1998–2007 гг. среднегодовые темпы мирового ВВП составляли 4.2%, то в 2012–2016 гг. они упали до 3.2–3.6% (в 2017 г. – 3.6%) [6].

Замедление экономической динамики наблюдалось как в группе развитых стран (прежде всего в еврозоне), так и в группе стран с формирующимся рынком. Последние, тем не менее, сохранили лидерство в темпах роста ВВП (в среднем 4.7% против 1.7% у развитых стран в 2012–2016 гг.), а также в динамике экспорта и импорта как товаров и услуг, так и капитала. В результате доля стран с формирующимся рынком на мировом рынке капитала постепенно увеличивается, и не только в его импорте, но и в экспорте. Вместе с тем лидерство развитых стран по-прежнему сохраняется. Так, в 2016 г. в экспорте прямых инвестиций их доля достигала 72%, в импорте – 59% [6].

Произошли изменения и в структуре потоков капитала. Вследствие опережающего сокращения портфельных и прочих инвестиций главной их формой в текущем десятилетии стали прямые инвестиции.

Главными получателями ПИИ в перспективе остаются Соединенные Штаты, Китай и Индия. Руководители компаний продолжают верить в экономическую динамику развивающихся стран Азии и предсказывают рост инвестиций в страны Юго-Восточной Азии – Индонезию, Таиланд, Филиппины, Вьетнам и Сингапур (именно в этом порядке), – каждая из которых улучшит свое место в рейтинге наиболее перспективных стран для размещения инвестиций.

Выводы. В результате проведенного исследования было установлено, что в настоящее время международное движение капитала имеет большое значение для экономик всех государств. Потоки денежных средств способны стимулировать производство, развивать научно-техническую сферу и приносить положительный экономический эффект в целом.

Список литературы:

1. Булатов А.С. Участие России в международном экспорте капитала / А.С. Булатов // Вестник МГИМО-Университета. – 2016. – №6. – С. 125–133.
2. Зубков В.К. Российская Федерация в международной системе противодействия легализации (отмыванию) преступных доходов и финансированию терроризма / В.К. Зубков, С.К. Осипов. – М.: Спецкнига, 2014. – 752 с.
3. Кадырова Г.М. Инвестиционная деятельность Российской Федерации. Международный аспект (опыт статистического анализа) / Г.М. Кадырова. – М.: Анкил, 2015. – 84 с.
4. Иностранные инвестиции / под ред. А.П. Косинцева. – М.: КноРус, 2017. – 216 с.

5. IMF. International Financial Statistics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.imf.org/regular.aspx?key=61545862>

6. UNCTAD. World Investment Report 2017. – Geneva, 2017. – P. 251.

Гладких В. Р., студент
Бойко А. Н., канд. экон. наук
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
nika.gladkih.98@mail.ru

МЕСТО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ НЕФТИ

Актуальность. На сегодняшний день топливно-энергетический комплекс является одним из значимых стабильно работающих и динамично развивающихся производственных комплексов российской экономики. На его долю приходится около 1/4 производства валового внутреннего продукта, 1/3 объема промышленного производства, около 1/2 доходов федерального бюджета, экспорта и валютных поступлений страны. Такая доля ТЭК свидетельствует о сильной зависимости российской экономики от добычи нефти и газа и о том, что страна превращается в сырьевой придаток мировой экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Современное состояние и механизмы функционирования мирового нефтяного рынка, его влияние на развитие экономики России исследовали А.И. Азарова, О.А. Брагинский, В.И. Капусткин, А.Ю. Колпаков, А.Л. Кудрин, И.И. Левик, Е.А. Мукайдех, А.А. Рогожин, Л.В. Эдер.

Цель исследования является изучения роли России на мировом рынке нефти.

Результаты исследования. Одной из богатейших топливными углеводородами стран является Российская Федерация. На мировом рынке наиболее высоким спросом пользуются нефть и природный газ. Нефть является невозобновляемым ресурсом. Всего на территории России сконцентрировано 13% всех мировых разведанных запасов нефти.

Наличие обширных нефтегазовых ресурсов - это в первую очередь естественное преимущество, а не недостаток. Главное – уметь ими рационально распорядиться. В качестве примера необходимо обратить внимание на США, Великобританию и Норвегию, где при разумном использовании, как показывает опыт этих стран, нефтегазовая отрасль стимулирует экономическое развитие и способствует повышению благосостояния населения [1].

Около 80% всех разведанных мировых запасов нефти приходится на восемь стран, шесть из которых состоят в членстве ОПЕК и только две (Россия и Канада) не являются членами данной организации. В 2015 году ОПЕК все же предлагала России войти в ее состав, но она решила остаться наблюдателем [2].

На данный момент Россия находится на 6 месте по запасам нефти. А по добыче нефти находится на 3 месте, после США и Саудовской Аравии и добывает 554,4 млн. тонн в год.

Для европейских стран РФ является ключевым поставщиком нефти и нефтепродуктов; наращивает поставки нефти в страны Азиатско-Тихоокеанского региона (2 место по экспорту). Значительная доля России на мировом нефтяном рынке делает страну одним из ведущих участников системы глобальной энергетической безопасности. Российская нефть экспортируется в основном в страны Дальнего Зарубежья (94,7%), в страны СНГ (5,3%). Среди стран СНГ Беларусь является основным импортером.

Международные экономические отношения

К настоящему моменту на территории РФ открыто и разведано более 3000 месторождений углеводородного сырья, причем разрабатывается примерно половина из них. Ресурсы по большей части расположены на суше, в районе Урала и Западной Сибири сосредоточено более половины российской нефтедобычи и более 90% добычи газа. Значительная часть месторождений этого района отличаются высокой степенью выработки, поэтому при сохранении его в качестве главной углеводородной базы необходимо развивать и альтернативные регионы добычи.

В долгосрочной перспективе приоритетными регионами нефтедобычи являются Восточная Сибирь и Дальний Восток. Их развитие представляется особо важным как с социально-экономической точки зрения, так и исходя из стратегических интересов России в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Немало промышленно развитых стран полностью обеспечивают себя этим важнейшим топливным ресурсом. Среди них Россия. Но никто из них не экспортирует его в такой значительной мере (рис.1).

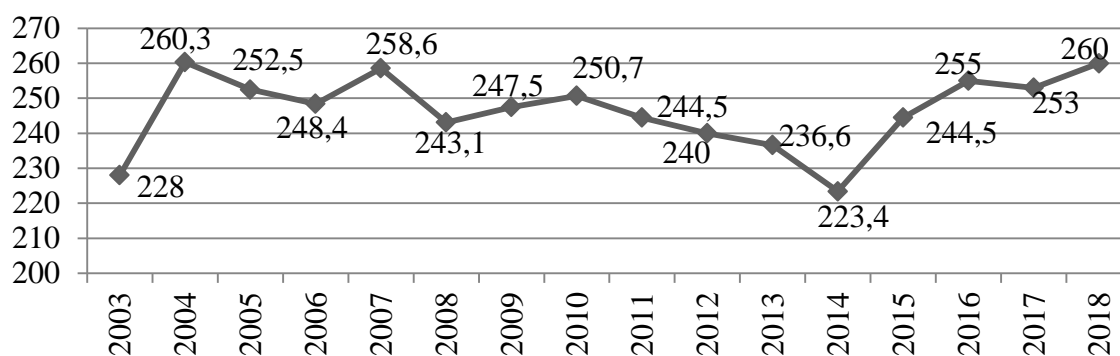


Рис. 1. Динамика экспорта нефти РФ за 2003-2018 гг., млн. тонн

Составлено автором по материалам [3]

Как и для большинства стран-экспортёров, так и для Российской Федерации, нефть – существенный источник валютных поступлений. Роль нефтяного комплекса России как источника бюджетных поступлений постоянно возрастает. 2/5 добываемой в стране нефти и 1/3 от производимых нефтепродуктов поставляются на экспорт. Российские энергетические компании нацелены на освоение новых «экспортных маршрутов», укрепление своих позиций на внешних рынках, в первую очередь – в очень перспективном Азиатско-Тихоокеанском регионе.

За последние 15 лет экспортная выручка российских нефтяных компаний увеличилась почти в 4 раза, за счёт роста международных цен и увеличения объёмов поставок (рис. 2).

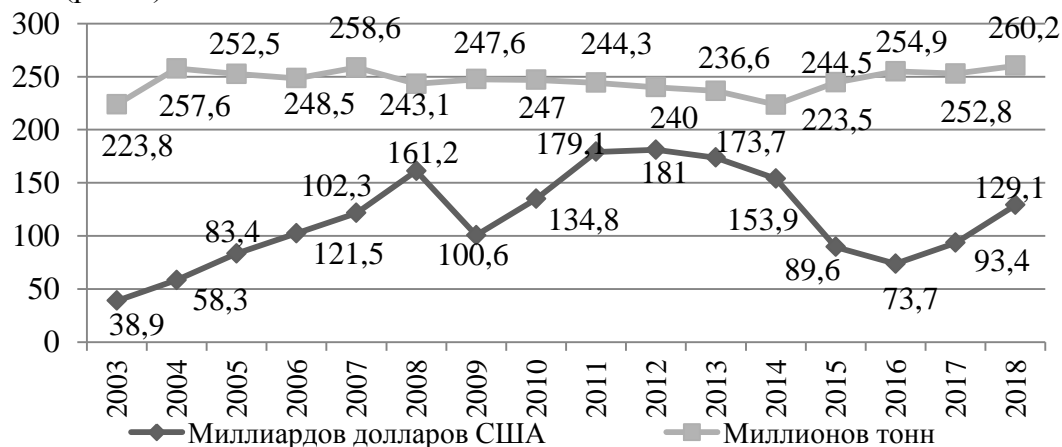


Рис. 2. Динамика изменения экспорта сырой нефти в натуральном и денежном выражении за 2003-2018 гг.

Составлено автором по материалам [3]

Несмотря на сохраняющийся уровень поставок «чёрного золота» за рубеж, валютные поступления от её реализации сокращаются. Свое влияние оказало снижение экспортных цен на нефть (рис. 3).

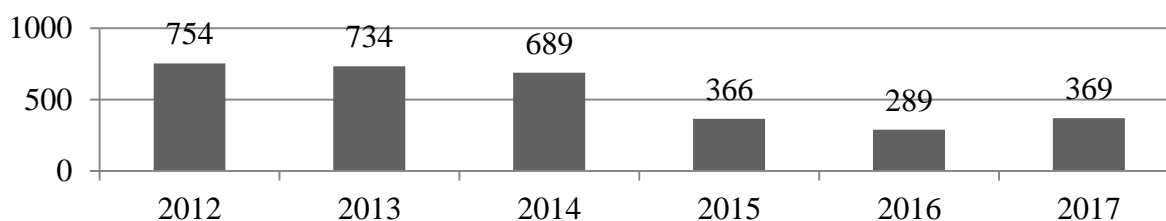


Рис. 3. Средняя экспортная цена на нефть РФ за 2012-2017 гг., долл. США за тонну
Составлено автором по материалам [4]

Введенные по отношению к России экономические санкции ограничивают доступ российских компаний к внешним источникам финансирования, тем самым лишая возможности развития нефтяного сектора в стране. Также рядом развитых стран (США, ЕС, Норвегия, Австралия) установлен запрет на поставку в Россию оборудования и технологий для глубоководного бурения, разработки месторождений на арктическом шельфе и добычи сланцевой нефти.

Выводы. На современном этапе Россия играет немаловажную роль в международном энергетическом сотрудничестве. Благодаря работе своего нефтегазового комплекса страна осуществляет немалые поставки на мировой рынок топливных углеводородов. В дальнейшем для более высокой эффективности работы комплекса по добыче и переработке нефти необходимы меры по развитию этой отрасли. Несмотря на то, что Россия не оказывает прямое воздействие на мировой рынок нефти, она всё же имеет косвенное влияние. Для улучшения своих позиций на мировом рынке важны взаимоотношения с организациями, прежде всего, такими как ОПЕК.

Список литературы:

1. Россия на мировом рынке нефти [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ereport.ru/articles/commod/rusoil.htm> (дата обращения 20.11.2019).
2. Мировой рынок топливных углеводородов (нефть, газ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://td-np.ru/mirovoy_rinok_gaz-html/ (дата обращения 20.11.2019).
3. Экспорт отдельных товаров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fedstat.ru/indicator/37393> (дата обращения 20.11.2019).
4. Средние экспортные цены на основные товары [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gks.ru/free_doc/new_site/vnesh-t/docl/osn_razd/din-sred-cen.htm (дата обращения 20.11.2019).

Голобородова В. В., студент
Сокрутенко О.-А. С., ст. преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
goloborodova2000@mail.ru

ФОНДОВЫЕ ИНДЕКСЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Актуальность. На современном этапе развития мировой финансовый рынок является одним из основных источников финансирования субъектов экономической

деятельности. Движение капитала осуществляется через механизмы фондового рынка. Денежные средства, перетекая от одного инвестиционного проекта к другому, выполняют перераспределительную функцию. В современных условиях роль фондового рынка в Российской Федерации сопряжена в частности с покупкой иностранной валюты.

В силу того, что финансовые рынки разных стран взаимосвязаны, инвесторам необходимо постоянно отслеживать динамику развития государств и отраслей [1]. Для оценки степени развитости рынка в целом, отдельных отраслей и предприятий в стране применяются фондовые индексы. Они используются для анализа динамики курсовой стоимости ценных бумаг. Рассматривая данный показатель в динамике можно дать оценку поведения рынка и его реакцию на изменение макроэкономической ситуации в государстве [2].

Анализ последних исследований. Актуальность выбранной темы подчеркивается устойчивым интересом научного сообщества к ее исследованию. Среди российских ученых значительное внимание указанной проблематике уделяют В. И. Прусова, В. В. Безновская и И. Р. Васильев [3].

Цель исследования. Выявление роли фондовых индексов как базисного инструмента оценки состояния мировой экономики на современном этапе.

Результаты исследования. Фондовый рынок быстро и четко реагирует на варьирование макросреды. Процессы, происходящие в компаниях-эмитентах, отражаются на котировке выпускаемых акций и облигаций. Поэтому, текущее состояние и прогноз развития реального сектора экономики, строится путем изучения динамики цен на фондовом рынке [4].

Самым удобным инструментом, позволяющим наблюдать динамику колебания цен на фондовом рынке, является фондовый индекс. Он представляет собой обобщающий показатель состояния рынка ценных бумаг, рассчитанный как средняя величина на основе курсовой стоимости входящих в него ценных бумаг. В зависимости от того, какие ценные бумаги составляют выборку, он может характеризовать как рынок в целом, так и его отдельные сегменты. Сравнительный анализ динамики различных индексов позволяет определить, какие сектора экономики развиваются более быстрыми темпами.

Используя фондовые индексы в динамике, инвесторы могут определить современные тенденции изменения курсовой стоимости акций. Так, если индекс растет, то цены на акции поднимаются («рынок быков»), в противном случае – цены падают («рынок медведей») [5].

В мировой практике существует множество индексов, при расчете которых во внимание берутся различные выборки и методы вычисления. Так, в настоящее время действуют 4 индекса Доу-Джонса: промышленный, транспортный, коммунальный и сводный. В Европе также существуют индексы, определяемые по средней величине цен на акции выбранных компаний. В Германии классическим среднеарифметическим взвешенным индексом является «DAX», «CDAX» и «DAX-100». В Российской Федерации наиболее популярным фондовым индексом является «РТС». Он вычисляется ежедневно по результатам торговой сессии. Данный показатель учитывает цены на акции, которые котируют маркет-мейкеры в системе РТС [6]. Рассчитывается он как отношение суммарной рыночной капитализации обыкновенных акций компаний, включенных в список для расчета индекса, к суммарной рыночной капитализации этих же компаний на базовую дату, в качестве которой принимают 1 сентября 1995 года. Полученная величина умножается на базовое значение индекса. Далее, сам индекс определяется по методу средней арифметической взвешенной.

Таким образом, фондовые индексы позволяют оценить состояние экономики одной или нескольких стран при изменении стоимости ценных бумаг крупнейших

эмитентов. Движение фондового индекса в динамике позволяет следить за состоянием экономической составляющей в стране. В период экономического роста финансовые показатели большинства компаний улучшаются, а во время рецессии и кризиса – ухудшаются.

На рисунке 1 рассмотрим динамику Dow Jones Industrial Average.

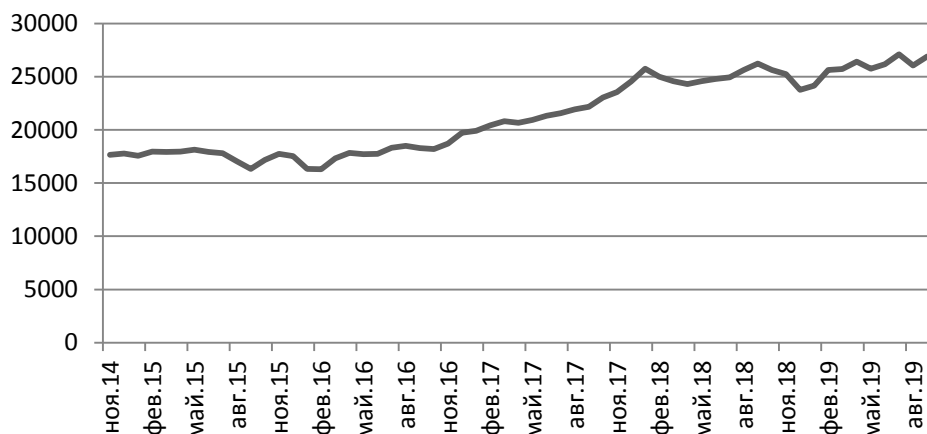


Рис. 1. «Динамика Dow Jones Industrial Average» [7]

Рассматривая индекс в динамике можно четко проследить все кризисные периоды в мировой экономике. Так, в 2009 году величина показателя составила 6 626,94, это была самая низкая отметка на графике, начиная с 2005 года. Далее, после продолжительного периода роста обвал пришелся на 22 января 2016 года, индекс составил 16 093,51. В 2016 году было рекордное падение цен на нефть, что сказалось на всех государствах, причастных к данному сырьевому обороту. Таким образом, прогнозируя величину фондовых индексов, является возможным предупреждение экономических кризисов.

В январе 2019 года мировые фондовые индексы находились в состоянии коррекции после падения котировок в декабре 2018 года. Связано это с рядом всемирных экономических пертурбаций.

Во-первых, замедление экономического роста Китайской Народной Республики. По данным Министерства Коммерции КНР, темпы экономического роста составили всего 6,5 % в 2018 года, что является наихудшим показателем с 1990 года.

Во-вторых, торговая война между Китаем и США. По прогнозам Организации экономического развития трения между странами приведут к ослаблению мировой торговли. Например, из-за проблем в двусторонних американо-китайских отношениях, снижение темпов продаж продукции Apple спровоцировало падение ведущих мировых фондовых индексов.

В-третьих, замедление глобального роста экономики. Так, согласно данным МВФ рост мировой экономики в 2018 году был ниже прогнозного на 0,2% и составил всего 3,5%. Также фонд прогнозирует замедление и в 2020 году (3,6%), что связано с жестким сценарием выхода Великобритании из Евросоюза, обострением экономических отношений между США и Китаем и, соответственно, замедлением темпов роста экономики КНР.

В-четвертых, ожидание мирового финансового кризиса. Исходя из теории циклического развития мировой экономики, финансовые кризисы случаются каждые 8-10 лет. С момента последнего мирового экономического кризиса, который пришелся на 2008 год, прошло уже более 10-ти лет. Как известно, во время рецессии биржевые котировки начинают падать, что связано с застоями в развитии большинства крупных компаний. Так же о близости кризиса свидетельствует инверсия кривой доходности

гособлигаций США, что отражает ожидания институциональных инвесторов относительно положения мировой экономики.

Катализатором резкого снижения котировок послужило также повышение ключевой ставки ФРС США на 25 базовых пунктов. Поводом к массовым распродажам на рынках ценных бумаг послужила информация главы ФРС США Д. Пауэлла о возможности двойного повышения ставки в 2020 году. За несколько дней промышленный индекс Доу-Джонса опустился на 8,2%, индекс высокотехнологичных компаний NASDAQ - на 9,12%, а индекс компаний с наивысшей капитализацией S&P 500 - на 7,65%.

Последующее предложение президента США Д. Трампа о покупке акций американских компаний позволило индексам выйти из состояния рецессии и вызвало резкий импульс транзакций, повысив индексы Dow J., NASDAQ и S&P на 4,67%, 4,9% и 5,23% соответственно. Данный факт подтверждает состояние неопределенности и повышенной волатильности на рынке ценных бумаг, как реакцию на появление новостей.

Таким образом, проведенный анализ показал, что величина котировок ценных бумаг во многом зависит от экономической ситуации на мировом рынке, в частности от американо-китайских отношений. Если странам не удастся прийти к согласию, в ближайшее время стоит ожидать новый экономический кризис, по сценариям 2008 года. Так как введение пошлин на продукцию, замедлит темпы роста китайской и американской экономики, что в дальнейшем отразится на снижении мирового ВВП.

Вывод. Подводя итоги, стоит отметить, что использование фондовых индексов является объективной необходимостью рыночной экономики. Так как с их помощью проводится оценка рыночной конъюнктуры в стране, что позволяет в дальнейшем прогнозировать развитие мировой экономики в целом.

Список литературы:

1. Безновская, В.В. Системный анализ в экономике / В.В. Безновская, Н.В. Коваленко // Актуальные проблемы в современной науке и пути их решения. Материалы Международной научно-практической конференции; под редакцией О.Н. Дидманидзе. – 2017. – С. 133-137.
2. Кирова, И.В. Операции российских компаний с собственными ценными бумагами на примере банка ВТБ / И.В. Кирова, Г.Д. Бахуташвили // Вестник Московского автомобильно-дорожного государственного технического университета (МАДИ). – 2016. – № 1 (44). – С. 57-62.
3. Прусова В.И. Использование фондовых индексов для оценки состояния мировой экономики [Электронный ресурс] / В.И. Прусова, В. В. Безновская, И.Р. Васильев // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – №6-2. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-fondovyh-indeksov-dlya-otsenki-sostoyaniya-mirovoy-ekonomiki> (дата обращения: 19.11.2019).
4. Прусова, В.И. Модели поведения домохозяйств в экономике / В.И. Прусова, В.В. Безновская // Актуальные вопросы развития экономики Материалы международной научно-практической конференции к 100-летию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации; под редакцией В.А. Ковалева, А.И. Ковалева. – 2018. – С. 186-190.
5. Прусова, В.И. Влияние рынка ценных бумаг на инклюзивное развитие общества / В.И. Прусова, В.В. Безновская, М.А. Коньшева // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – № 3-2. – С. 61-65.
6. Прусова, В.И. Педагогический опыт: методика преподавания дисциплины «Рынок ценных бумаг» / В.И. Прусова, В.В. Безновская, В.В. Рассолова // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2017. – № 6. – С. 13-17.

7. MarketsStocks. Bloomberg [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bloomberg.com/markets/stocks> (дата обращения: 19.11.2019).

Грицаюк В. Ю., студент
Пилипенко В. В., старший преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
lera.gritsayuk@mail.ru

ПОЛИТИКА РАЗВИТИЯ РЫНКА ТЕХНОЛОГИЙ В ЕС НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Актуальность. В современных условиях успех государства на мировой арене определяется его участием в мировом обмене новейшими технологиями. Бесспорно, основным фактором вовлечения страны в интеграционные процессы также является международная торговля технологиями. Активное участие в международном движении новейших технологий принимает Европейский Союз [5].

Анализ исследований и публикаций. Исследования развития рынка технологий в ЕС на современном этапе занимались такие ученые, как: Барчукова Н.К. [1], Юмашев Ю.М. [2], Щенин Р.К., Агийон Ф., Гувер Э., Кастеле М., Менделл С., Менш Г., Ромер П. и др.

Цель исследования. Разработать рекомендации и предложения для усовершенствования политики развития рынка технологий в ЕС на современном этапе и выявить современные тенденции развития рынка технологий в ЕС.

Результаты исследования. От количества компаний, разрабатывающих и производящих высокотехнологичную продукцию, напрямую зависит степень развития государства в области высоких технологий. На примере Европейского союза рассмотрим количество наукоёмких организаций в таблице 1 [3].

Таблица 1

Предприятия ЕС, производящие высокотехнологичную продукцию за 2018 год

| Страны ЕС | Число предприятий | Оборот (млн. евро) |
|------------|------------------------|------------------------|
| Всего | 45 471 | 507 879 |
| Бельгия | 611 | 12 487 |
| Болгария | 428 | Данные конфиденциальны |
| Чехия | 3111 | 13 218 |
| Дания | 669 | 13 918 |
| Германия | 8217 | 113 476 |
| Эстония | 127 | 1791 |
| Ирландия | 168 | 43 904 |
| Греция | 448 | 14 443 |
| Испания | 2815 | 17 617 |
| Франция | 3227 | 69 999 |
| Хорватии | 713 | 902 |
| Италия | 5964 | 17 224 |
| Кипр | Данные конфиденциальны | Данные конфиденциальны |
| Латвия | 161 | Данные конфиденциальны |
| Литва | 156 | 289 |
| Люксембург | 11 | Данные конфиденциальны |
| Венгрия | 1604 | 16 336 |
| Мальта | Данные конфиденциальны | Данные конфиденциальны |
| Нидерланды | 1610 | 21 251 |
| Австрия | 671 | 8304 |
| Польша | 3033 | 12 374 |

| | | |
|-----------------|------|--------|
| Португалия | 448 | 2921 |
| Румыния | 985 | 2349 |
| Словения | 329 | 2287 |
| Словакия | 755 | 6403 |
| Финляндия | 602 | 28 709 |
| Швеция | 1816 | 25 065 |
| Великобританния | 6385 | 42 395 |

Проанализировав таблицу 1, можно сказать, что главными странами по количеству наукоёмких предприятий являются Германия, Великобритания, Италия и Франция. Эстония и Латвия занимают значительно меньшие позиции. Соответственно, мы можем наблюдать параллели между развитием высокотехнологичного производственного сектора страны и размером её экономики. Кипр, Мальта и другие некоторые страны являются оффшорными зонами и поэтому не раскрывают информации о высокотехнологичных предприятиях [4].

Страны ЕС не редко приобретают лицензии на высокотехнологичное производство в целях модернизации производства и усиления конкурентоспособности.

Хотя большинство отраслей мировой экономики используют высокие технологии в производстве и маркетинге своей продукции, здесь мы имеем дело с глобальной технологической отраслью и компаниями. Сегодня, при непрерывных исследованиях и разработках, технологические компании ЕС являются одним из самых популярных на рынке.

Что касается современного положения и перспектив отрасли технологий в ЕС, то при постоянном и растущем спросе на мировом рынке, естественно, темпы роста мирового бизнеса в области технологий постоянно находятся в режиме расширения. Хотя эта самая молодая отрасль по сравнению с другими секторами экономики, но в 2018 году объёмы международной торговли высокотехнологичными товарами составляли около 3 трлн. долл. США. При непрерывном развитии инфраструктуры такой размер рынка технологической индустрии был достигнут благодаря быстрому росту во всей сегментации рынка технологий [2].

Основными агентами (субъектами) на международном рынке технологий выступают ТНК, т.к. крупные затраты на НИОКР могут себе позволить лишь крупнейшие компании, тем более что и внедрение современных, обычно технически сложных нововведений требует больших капиталовложений. ТНК, как основной агент обмена технологиями, владеет более 4/5 патентов на новую технологию. В то же время не менее 1/3 мирового технологического обмена приходится на внутрифирменный трансферт технологии ТНК, который используется ими для проникновения на новые рынки или для учреждения собственных дочерних фирм [1].

Выводы. Несмотря на то, что темпы роста высоко технологической отрасли во всём мире постоянно увеличиваются, а не уменьшаются, отрасль технологий в ЕС всё же ещё должна признать будущую тенденцию всемирного изменения ведения бизнеса и своих продуктах в соответствии с растущими ожиданиями клиентов.

Список литературы:

1. Барчукова Н.К. Международно-правовые основы становления и развития интеграции Европейского сообщества // Автореферат дисс. к.ю.н. / Н.К. Барчукова. – М.; Дипломатическая академия МИД, 1997. – №16. – 5 с.
2. Юмашев Ю.М. О правовой природе Европейского сообщества. // Европейская интеграция: правовые проблемы / Ю.М. Юмашев. – М.; РАН ИГЛ, 1992. – 123 с.

3. Смирнов Е. Н. Феномен наднациональной инновационной системы Европейского Союза // Вестник Университета / Е.Н. Смирнов. – Государственный университет управления, 2013. – №9. – 220с.

4. Щенина Р.К. Экономика Европейского Союза / колл. авторов, под общ. ред./ Р.К. Щенина. – М.:Кнорус, 2018. – 135 с.

Демченкова К. С., студент
Кравченко В.А., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
karinkadem@gmail.com

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИНДИИ

Актуальность. Сегодня современная Индия является динамично развивающимся примером, имеет мощную промышленность и военно-гражданскую инфраструктуру, значительные трудовые ресурсы, разнообразную минерально-сырьевую базу, растущий научно-технический потенциал и быстро расширяющийся сектор услуг, а именно он включает строительные и инжиниринговые услуги, информационные технологии и коммуникации, финансово-банковские и страховые услуги, торговлю, транспорт и туризм. На развитие страны значительно повлиял иностранный капитал.

Анализ последних исследований и публикаций. Анализ последних исследований и публикаций показывает, что тема является предметом внимания отечественных ученых, а именно Н. В. Галищева, В. Г. Кандалинцев и К. Я. Ревина. Данную тему также исследовали в своих трудах иностранные ученые: А. В. Кумар, Н. Ришика, Г. Венкатесан, Р. Гарг.

Цель исследования. Проанализировать состояние инвестиционного рынка Индии, определить причины инвестиционной привлекательности страны и наиболее перспективные отрасли для инвестирования.

Результаты исследования. Иностранный капитал создал важную инфраструктурную часть рыночной экономики Индии, а именно: железные дороги, порты, связь, чайные плантации, товарное производство хлопка, джута, кофе, каучука, пряностей, поощряя их производство в сельских хозяйствах и способствуя их включению в рыночную (экспортную) экономику [1].

По данным Минторгпрома Индии, в 2016/17 фин. г. в экономику Индии поступили ПИИ в общем объеме 43,5 млрд. долл. США (+9%). За первые 3 квартала 2017/18 фин. г. объем ПИИ составил 35,9 млрд. долл. США [3].

Объем накопленных иностранных инвестиций в экономику Индии с апреля 2000 по декабрь 2017 г. составил 367,9 млрд. долл. США [3].

Таблица 1

Данные по поступившим в Индию ПИИ по странам происхождения,
млн. долл. США [3]

| № п/п | Страна | 2015/16 фин.г. | 2016/17 фин.г. | Апрель- декабрь 2017/18 фин.г. | Накопленные инвестиции за период апрель 2000 – декабрь 2017 г. | % от общего объема накопленных инвестиций |
|-------|----------------|-------------------|-------------------|---|---|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | Маврикий | 8 355 | 15 728 | 13 348 | 124 986 | 34 % |
| 2 | Сингапур | 13 692 | 8 711 | 9 213 | 63 803 | 17 % |
| 3 | Япония | 2 614 | 4 709 | 1263 | 26 983 | 7 % |
| 4 | Великобритания | 898 | 1 483 | 720 | 25 311 | 7 % |

Международные экономические отношения

Продолжение таблицы 1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|-----------------------|------------|--------|--------|--------|---------|------|
| 5 | Нидерланды | 2 643 | 3 367 | 2 383 | 23 065 | 6 % |
| 6 | США | 4 192 | 2 379 | 1 744 | 22 067 | 6 % |
| 7 | Германия | 986 | 1 069 | 1012 | 10 710 | 3 % |
| 8 | Кипр | 508 | 604 | 332 | 9 488 | 3 % |
| 9 | Франция | 598 | 614 | 457 | 6 182 | 2 % |
| 10 | ОАЭ | 985 | 675 | 628 | 5 332 | 1 % |
| Всего ПИИ стран 1 -10 | | 35 471 | 39 339 | 31 100 | 317 927 | 86% |
| Всего ПИИ | | 40 001 | 43 478 | 35 941 | 368 053 | 100% |

По данным таблицы 1 мы можем видеть, что основными странами-инвесторами были Маврикий (125,0 млрд. долл. США), Сингапур (63,8), Япония (26,9) и Великобритания (25,3). Россия занимает в этом списке 21-е место (1,2 млрд. долл. США) (таблица 1).

Среди штатов по объемам привлеченных инвестиций лидируют Махараштра (113,8 млрд. долл. США или 31% от всех накопленных ПИИ в экономике Индии), союзная территория Дели (74,1 млрд. долл. США, 20%), Карнатака (28,8 млрд. долл. США, 8%), Тамилнаду (26,5 млрд. долл. США, 7%) (рис. 1).

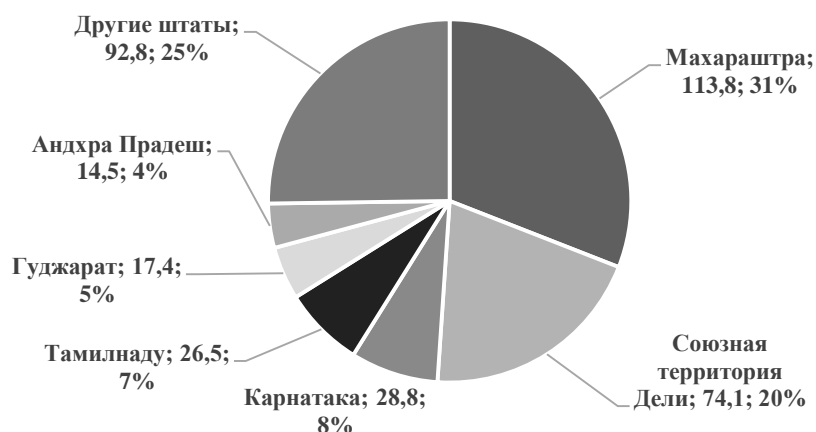


Рис. 1. Штаты Индии по объемам привлеченных инвестиций, млрд. долл. США [2]

Наибольший объем иностранных инвестиций был направлен в сферу услуг (17%), телекоммуникации (8%), разработку программного обеспечения (8%), строительство (7%), автомобилестроение (5%).

Существует несколько причин, почему Индия является привлекательным и перспективным местом для инвесторов [2]:

1. Размер рынка Индии. ВВП Индии в настоящее время составляет 2,8 триллиона долларов США, что делает ее экономику 7-й по величине в мире. Однако, по паритету покупательной способности ВВП Индии теоретически возрастает в три раза (3,8 трлн. долл. США), что ставит ее на одно место с Японией.

2. Экономический рост. Экономика Индии, как ожидается, будет увеличиваться на 9 - 10% в год в течение последующих 10 лет. ВВП Индии вырастет в пять раз в ближайшие 20 лет, а ВВП на душу населения почти в четыре раза.

3. Многообразие. Индийская экономика предлагает инвесторам получения широкого спектра возможностей: от потребительских товаров и фармацевтики до инфраструктуры, энергетики и сельского хозяйства.

4. Демографические показатели. Индия является одной из самых молодых по возрасту населения стран в мире, со средним возрастом жителей 25 лет. Ожидается, что в 2020 году страна будет иметь наибольшее количество молодого населения в мире и станет крупнейшим поставщиком выпускников университетов в мире. К 2025 году пятая часть населения трудоспособного возраста в мире будет индийской.

5. Высокие накопления сбережений. С экономической эффективностью, что составляет 37% ВВП, индийские внутренние сбережения поддерживают большую часть своих потребностей в инвестициях, и только 20% общего государственного долга Индии поступает от внешних займов.

6. Внутренняя экономика. Внутреннее потребление в Индии, как правило, во главе с частным сектором, играет важную роль в развитии Индии и, как ожидается, останется неизменным, поскольку все больше людей привлекаются к трудовой деятельности с растущего среднего класса. Каждый сектор потребительского рынка в Индии находится на подъеме, что делает Индию гораздо менее уязвимой к внешним потрясениям и давлению, в сравнении с другими развивающимися рынками.

7. Надежный финансовый сектор. Индия имеет надежную, разнообразную и хорошо регулируемую финансовую систему, которая позволила ей пережить мировой финансовый кризис без особых трудностей, а также является образцом качества, устойчивости и прозрачности. Индия имеет развитый банковский сектор, с отчетами высокого качества о финансовом положении, высоким уровнем конкуренции (в Индии насчитывается более 80 банков) и сильным корпоративным управлением.

8. Качество инвестиционных рынков. Бомбейская фондовая биржа является второй старейшей в мире (165 лет) и предлагает инвесторам мало затратные, высокоэффективные, передовые и хорошо регулируемые условия, в которых добиваются успеха в результате необычного экономического роста Индии.

9. Рост экономического влияния. Центр глобальной морской торговли переместится из Тихого океана к региону Индийского океана. К 2030 году Индия и Китай будут крупнейшими производственными центрами мира. Связь с Центральной Азией и Европой через Международный транспортный коридор Север-Юг (INSTC). В последующие пять лет Индия окажет большее экономическое влияние на Азиатско-Тихоокеанский регион [2].

Выводы. Прямые иностранные инвестиции являются одним из основных источников для экономического развития Индии. Иностранные компании инвестируют в индийскую экономику для того, чтобы воспользоваться относительно низкой заработной платой работников, специальными инвестиционными льготами (например, освобождение от налогов) и тому подобное. Благоприятный политический режим индийского правительства и надежная бизнес-среда обеспечили поступление иностранного капитала в страну. В последние годы правительство много сделало в направлении улучшения ее инвестиционного климата.

Список литературы:

1. Кандалинцев В. Г. Индия: инвестиционный климат и приток ПИИ / [Электронный ресурс] / В.Г. Кандалинцев. – Научная электронная библиотека. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/indiyainvestitsionnyu-klimat-i-pritok-pii>
2. Галищева Н.В. Глобализация индийской экономики: тенденции и перспективы [Текст] / Н.В. Галищева // Вестник МГИМО-Университета. – 2017. – 2(53). – С.71-89.

3. Government of India [Electronic resource] / National Portal of India – Mode of access: <https://community.data.gov.in/total-foreigndirect-investment-equity-inflows-from-2000-01-to-2016-17/>.

Жданов Н. В., студент
Клочкова О. В., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
vbr_ru@mail.ru

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЫНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КИТАЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Актуальность. В условиях жесткой конкуренции среди стран за приток инвестиций, квалифицированной рабочей силы, экологически безопасного производства все более актуальной проблемой становится повышение имиджа и инвестиционной привлекательности страны.

Анализ исследований и публикаций. Исследованием конкурентоспособности рынка интеллектуальной собственности Китая на современном этапе развития мировой экономики занимались такие ученые, как: Дозорцев В. А., Судариков С. А., Сергеев А.П. и др.

Цель исследования – выявить причины глобального лидерства Китая в сфере развития новейших технологий на современном этапе развития мировой экономики и выявить современные тенденции развития рынка интеллектуальной собственности.

Результаты исследования. Китай эволюционировал от модели produce-and-copy, которая закрывала глаза на нарушения авторских прав в погоне за экономическим ростом любой ценой. Сегодняшняя экономическая модель ориентирована на высококачественное развитие, а не на слепое подражание. Согласно последним данным Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) за 2017 год, Китай занял 2ое место (таблица 1) [2].

Таблица 1

Заявки по процедуре РСТ, полученные десятью ведущими ведомствами

| Получающие ведомства | Год международной подачи | | | | | Доля в 2017 г. (%) | Изменения по сравнению с 2016 г. (%) |
|---------------------------------|--------------------------|---------|---------|---------|---------|--------------------|--------------------------------------|
| | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Соединенные Штаты Америки | 57 686 | 61 974 | 57 591 | 56 678 | 56 158 | 23,1 | -0,9 |
| Китай | 22 927 | 27 088 | 31 045 | 44 462 | 50 674 | 20,8 | 14,0 |
| Япония | 43 075 | 41 292 | 43 097 | 44 495 | 47 425 | 19,5 | 6,6 |
| Европейское патентное ведомство | 32 043 | 32 906 | 34 158 | 35 288 | 36 714 | 15,1 | 4,0 |
| Республика Корея | 12 439 | 13 137 | 14 592 | 15 595 | 15 830 | 6,5 | 1,5 |
| Международное бюро | 10 403 | 10 539 | 10 329 | 10 022 | 10 212 | 4,2 | 1,9 |
| Соединенное Королевство | 3 894 | 4 241 | 4 100 | 4 008 | 3 941 | 1,6 | -1,7 |

Продолжение табл. 1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|---------------|---------|---------|---------|---------|---------|-------|------|
| Франция | 3 313 | 3 508 | 3 515 | 3 606 | 3 827 | 1,6 | 6,1 |
| Канада | 2 092 | 2 174 | 1 988 | 1 859 | 1 871 | 0,8 | 0,6 |
| Австралия | 1 521 | 1 622 | 1 615 | 1 703 | 1 756 | 0,7 | 3,1 |
| Все остальные | 15 913 | 15 851 | 15 203 | 15 197 | 15 092 | 6,2 | -0,7 |
| Всего | 205 306 | 214 332 | 217 233 | 232 913 | 243 500 | 100,0 | 4,5 |

Проанализировав таблицу 1, можно сказать, что главными получающими ведомствами по количеству полученных заявок по процедуре РСТ являются США, Китай, Япония и Европейское патентное ведомство. Также исходя из данных в таблице, можно заметить темпы прироста получения заявок в Китае. В период за 2013-2017 гг. количество заявок увеличилось в несколько раз [2].

Причиной такого прироста стала специально подготовлена «Государственная программа стратегии развития интеллектуальной собственности» в 2008 г. Согласно положениям этого нормативного документа, в долгосрочной перспективе к 2020 года Китай должен стать государством с высоким уровнем развития институтов «создания, использования, защиты и управления» в сфере ИС.

В настоящее время основными правовыми документами, регулирующими институт ИС в КНР, являются три принятых в 80-е гг. XX века закона: Закон КНР «О торговой марке», Закон КНР «О патентах» и Закон КНР «Об авторском праве», в которые после вступления КНР в ВТО в 2001 г. были внесены соответствующие изменения, декларирующие защиту прав ИС не только для китайских, но и для иностранных компаний и частных лиц [1].

Наряду с созданием и улучшением правовой системы в области авторского права и усилением административного управления, Китай построил систему общественного обслуживания в рассматриваемой сфере. К настоящему времени уже создана система такого управления и сервиса, куда входят органы управления коллективными обладателями авторских прав, агентства по авторскому праву, общества по защите авторского права, соответствующие профессиональные общества, организации правообладателей и т.п.

В то же время китайским Правительством принимается комплекс мер, направленных на повышение грамотности и информированности населения в сфере интеллектуальной собственности. Указанные меры предполагают, в частности, закрепление за государственными органами по охране и защите интеллектуальной собственности функций по информированию в различных формах населения страны в этой области; принятие различных программ по вопросам интеллектуальной собственности; проведение на центральном и местном уровнях различных мероприятий по популяризации достижений в сфере интеллектуальной собственности и др. [3].

Выводы. За последнее десятилетие Китай продемонстрировал серьезную решимость обеспечить соблюдение эффективного режима прав интеллектуальной собственности и привести систему в соответствие с другими развитыми системами в США и Европе. Благодаря созданию отдельных судов, борьбе с коррупцией и экономическому буму, эта страна начала превращаться из подражателя в созидателя. Как результат – лидирующее место в мире по многим ключевым показателям в области интеллектуальной собственности.

Список литературы:

1. Ермолинский А. Патентное законодательство КНР: сходство и отличия от российского / А. Ермолинский // ИС. Промышленная собственность. – 2001. – №.6. – С. 64-66.

2. Отчет о результатах работы ВОИС (ОРРВ) за 2016-2017 гг. [Электронный ресурс] / Отчет о результатах работы ВОИС. – Режим доступа: <https://www.wipo.int/about-wipo/ru/offices/> (дата обращения 20.11.2019).

3. Чжун Ц. Развитие механизма интеллектуальной собственности в Китае и России: сходство и различия / Ц. Чжун // Научно-практический журнал «Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО»: Сборник научных трудов. – Москва: МЭСИ, 2013. – № 4. – С. 119-123.

Жильченкова А. Э., студент
Пилипенко В. В., ст. преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
alina.zhilch@gmail.com

ИПОТЕЧНЫЙ РЫНОК В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Актуальность. Ипотечное кредитование является эффективным инструментом развития национальных финансовых рынков. Для отдельных стран привлечение иностранных инвестиций в сектор недвижимости является залогом социально-экономической стабильности. Развитие системы ипотечного кредитования, как показывает опыт развитых и развивающихся стран, может быть источником оздоровления экономики государства в целом.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению специфики, перспективам и проблемам ипотечного кредитования посвящено множество работ ученых-экономистов, таких как Р.У. Хусиханов, Т.Н. Веревкина, А.А. Гулько и др., а также большое количество статей в научных экономических журналах.

Цель исследования. Предложить пути решения проблем рынка российского ипотечного кредитования.

Результат исследования. Система ипотечного кредитования включает в себя комплекс экономических институтов государства (ипотечные компании, банки, заемщики), сферой работы которых считается ипотечное финансирование, рынков недвижимости, правовой базы регулирования рынка и действий ипотечного кредитования.

Необходимым показателем для оценки рынка считается отношение выданных ипотечных кредитов к ВВП государства. Ипотечный рынок во множестве стран Европы достигает 30-35 % в ВВП. Ученые считают, что в настоящее время данный показатель в странах с высокими доходами близок к 40 %, в странах со средними доходами составляет 7 %, а в странах с низкими доходами – в пределах 3 %. [1]

По сравнению с другими странами в России по-прежнему достаточно высокие ставки по ипотеке. [2]

Значение процентной ставки по ипотечному кредитованию в Англии в 2016 году составляла 1-3 %. Самую низкую ставку в 2017 г. в The Telegraph предлагал банк Yorkshire BS – всего 0,99 %. Сумма ежемесячного платежа по такому займу составляла 790 фунтов. Разовая плата за оформление кредита – 1825 фунтов, но при условии, что кредит выдается только на срок 2 года и для его получения необходимо внести первоначальный взнос в размере 40 % от стоимости квартиры или дома.

Причиной низких процентных ставок в Англии по ипотечному кредитованию является, в первую очередь, развитость экономики и непосредственно данного сектора, а также размер ключевой ставки, которая напрямую связана со всеми кредитами, выдаваемыми в стране, в том числе и с ипотечными.

Банк Wells Fargo, который входит в пятерку крупнейших кредитных учреждений США, предлагал в 2017 г. 30-летние займы под 3,875-4,625 % годовых. Средняя ставка по 15-летнему займу в Wells Fargo составляла 3,375 %.

Германия неизменно фигурирует в числе стран с наиболее низкими ставками по ипотечным кредитам. В настоящий момент ставки колеблются близ отметки 1,9 %. При оформлении кредита банк потребует заплатить комиссионный взнос, который обычно составляет 1-2 % от суммы займа. Если недвижимость стоит больше, чем 500 тысяч евро, то взимается плата за ее оценку. Обычно она обходится в 300-600 евро.

По версии международной брокерской компании Tranio к странам с самыми низкими ставками по ипотечному кредитованию относятся: Япония, Швейцария, Финляндия, Германия, Люксембург [3].

В России основными характеристиками кредитных программ являются период, в течение которого будет выплачиваться ипотека, и сумма первоначального взноса. При этом процентные доли первоначальных взносов в РФ и других странах значительно отличаются: на российском рынке ипотечного кредитования, как правило, это число колеблется от 10 до 30 %, а, например, в Англии обязательное условие получения кредита – внесение не менее 1/3 всей стоимости жилища. Таким образом, условия по внесению первоначальных взносов в российских банках представляются более предпочтительными для клиентов, чем в странах Запада.

Согласно данным ЦБ, представленных в таблице 1, в России населению для покупки на первичном рынке недвижимости в 2016 году было предоставлено 856427 (единиц) кредитов на сумму 1472254 млн. руб., что больше показателя 2015 года (1157760 млн. руб.) на 27,16 %. Всего в 2017 г. банки выдали 1,1 млн. ипотечных займов на общую сумму в 2 трлн. рублей, что составило 2,2 % от годового ВВП страны. Показатели полностью превзошли докризисный уровень кредитования [4].

Таблица 1

Данные о выдаче ипотечных кредитов в РФ

| Показатели | 2016 г. | 2017 г. | Изменение к 2016 году |
|----------------------------------|-----------|-----------|-----------------------|
| Количество кредитов, ед. | 856 427 | 1 086 939 | 27 % |
| Объем выдачи, млн. руб. | 1 472 254 | 2 021 398 | 37 % |
| Средневзвешенная ставка, % | 11,54 | 9,79 | -1,75 п.п. |
| Средняя сумма кредита, млн. руб. | 1,72 | 1,86 | 0,14 |
| Средневзвешенный срок, мес. | 184,6 | 187,5 | 2,9 мес. |

Около трети всех ипотечных кредитов по итогам прошлого года было оформлено в рамках госпрограммы, направленной на снижение ставки. Согласно закону об ипотеке, государственная программа рассчитана на срок с 1 января 2018 года до 31 декабря 2022 года. На поддержку граждан в бюджете предусмотрено 600 млрд. рублей. Государственная поддержка направлена на повышение рождаемости в стране [5].

Несмотря на развитие и поддержку ипотечного кредитования за последние несколько лет, можно выделить в этой сфере ряд серьезных проблем и, соответственно, предложить пути их решения:

1) Низкая платежеспособность населения. В России более 60 % населения нуждаются в улучшении жилищных условий, но лишь единицы из них могут самостоятельно приобрести жилье. Согласно данным статистики за 2016 год, только 1 % населения России мог позволить себе приобрести жилье самостоятельно, не прибегая

к заемным средствам. Решить данную проблему можно лишь общим повышением уровня жизни в стране, уделяя особое внимание не только большим городам, но и отдаленным регионам.

2) Неустойчивая ситуация в экономике. Ускорение экономического роста остается неустойчивым и при отсутствии повышения цен на нефть может быть исчерпано в ближайшее время. Экономический кризис и волатильность на валютном рынке приводят к ухудшению потребительской уверенности. В том числе снижаются объемы жилья, которое приобретается в ипотеку. Для стабилизации экономики весомым вкладом будет не просто повышение цен на сырую нефть, а переработка её в более дорогостоящие нефтепродукты.

3) Высокие ставки процентов, как следствие низкая доступность кредитов. Пока что правительство России предлагает лишь временные пути решения данной проблемы посредством снижения ипотечной ставки за счет государственных субсидий.

4) Наличие монопольных игроков на рынке ипотеки. Менее крупным участникам рынка приходится конкурировать с госбанками (доля которых превышает 70 %), которые имеют более дешевое фондирование, и за счет этого занимают фактически привилегированное положение. Урегулировать этот вопрос можно путем создания льготных условий для новых участников рынка, тогда ипотека станет дешевле и привлекательнее для рядового населения.

5) Юридические проблемы: нормативно-законодательная база, которая регулирует механизмы и процессы ипотечного кредитования, является несовершенной. Права собственности на жилье и права потребителей, инвестирующих средства в возведение и приобретение жилья, недостаточно защищены. Решением этой проблемы станет усовершенствование законов в сфере ипотечного кредитования.

Выводы. Создание эффективно работающей системы ипотечного кредитования невозможно без решения основных экономических, юридических и организационных проблем. При этом важно рационально использовать привлеченные ресурсы, учитывая мировой опыт развития ипотечного кредитования, адаптируя его к специфике российской экономики.

Список литературы:

1. Хусиханов Р.У. Роль ипотечного кредитования в развитии мирового финансового рынка / Р.У. Хусиханов // Журнал «Вестник университета». – Москва: ГУУ, 2016. – С. 181.
2. Место и роль ипотечного кредитования в рыночной экономике. – Режим доступа: <http://www.banksession.ru/golds-798-2.html>
3. Какие процентные ставки по ипотеке в Европе и в Америке. – Режим доступа: <http://провэд.рф/article/44511-kakie-ppotsentnye-stavki-poipoteke-v-evrope-i-v-amerike.html>
4. Официальный сайт «Русипотека». – Режим доступа: <http://www.rusipoteka.ru/>
5. Официальный сайт «Центральный банк Российской Федерации». – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
6. Корсунова Н.Н. Перспективы развития системы ИЖК России на современном этапе / Н.Н. Корсунова // Журнал «Международный студенческий научный вестник». – Москва: Российская Академия Естествознания, 2018. – С. 52.

Зленко С. А., студент
Пилипенко В. В., старший преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
sonirise@yandex.ua

ВЛИЯНИЕ ТУРИЗМА НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАН МИРА

Актуальность: С каждым годом туризм имеет всё большее влияние на развитие экономики различных стран мира. Международный туризм принимает участие в экспортно-импортных операциях мировой и региональной торговли товарами и услугами, международных экономических отношениях, является одновременно причиной и предпосылкой интеграционных процессов в международной экономике.

Анализ последних исследований и публикаций. В своих работах Корзун М. Р. и Денисенко М. Н. говорили о том, что международный туризм обеспечивает самые высокие в мире доходы от экспорта, для большинства стран именно туризм является важным фактором для поддержания платёжного баланса.

Цель исследования – предложить перспективы развития туризма в странах мира. Выявить тенденции роста влияния туризма на развитие всей экономической системы.

Результаты исследования. Сегодня туризм – это одна из ведущих и наиболее динамичных отраслей мирового хозяйства. За высокие темпы роста он признан экономическим феноменом столетия. Туризм является фундаментом экономики многих развитых и развивающихся стран мира [5].

Особое значение в росте влияния туризма на развитие международной экономики имеет возрастание его влияние на экономику отдельных стран. В этом направлении международный туризм выполняет такие функции как:

1. Производственная функция. В сфере туризма создаются практичные и полезные услуги, которые увеличивают роль этой отрасли в производстве валового внутреннего продукта.

2. Доходная функция. Туризм приносит доход в бюджет государства, обеспечивает доходы турцентров и туристических предприятий, личную прибыль работников, занятых в туризме.

3. Выравнивающая функция. Поскольку в странах слабо развита экономика, идёт упор на поддержание природно-экологических факторов, что является привлекательным для туристов.

4. Обеспечение занятости. С развитием индустрии туризма, увеличивается потребность в квалифицированной рабочей силе. Туризм обеспечивает жителей вакансиями, связанными с этой отраслью.

5. Функция международного обмена деятельностью[4].

Сферы, в которых туризм имеет сильное воздействие:

1) предпринимательская сфера. Создание туристского предприятия приносит выгоду, поскольку оно предоставляет клиентам свои продукты и услуги, рабочим и служащим — заработную плату и другие виды выплат, владельцам — прибыль, государству (региону) — налоги и сборы;

2) потребительская и доходная сферы. Туризм создает новую форму потребительского спроса. Потребность туристов в разнообразных товарах и услугах способствует развитию местной промышленности.

С помощью туризма развиваются также и местные предприятия:

– развлекательные, культурные (музеи, выставки, мемориальные комплексы и памятники, шоу-бизнес, кинобизнес);

– транспортные предприятия, фирмы и корпорации (общественный транспорт, прокат автомобилей, использование автобусов для экскурсий, местные авиакомпании в большей степени ориентированы на доходы от туризма);

– предприятия, изготавливающие сувениры, специальное туристское снаряжение и народный промысел (продукция этих предприятий во всем мире в значительной мере ориентирована на туристов).

Валютная сфера. Туризм снабжает приток больших сумм иностранной валюты. Притом поступление иностранной валюты осуществляется не только в виде расчёта за туристский пакет (тур), но и в формате размена денег в обменных пунктах туристского центра на повседневные траты туристов, оплату дополнительных услуг и т.д. [1].

Производственная инфраструктура. Туризм организует структуру отдыха, которая используется не только для туристов, но и для местного населения. Появление новых туристских предприятий сопровождается появлением сервисных, торговых и развлекательных центров, строительством и реконструкцией дорог, пляжей, что, в свою очередь, оказывает положительное влияние на окружающую инфраструктуру, а также на потребительский рынок и другие сферы предпринимательской деятельности [2].

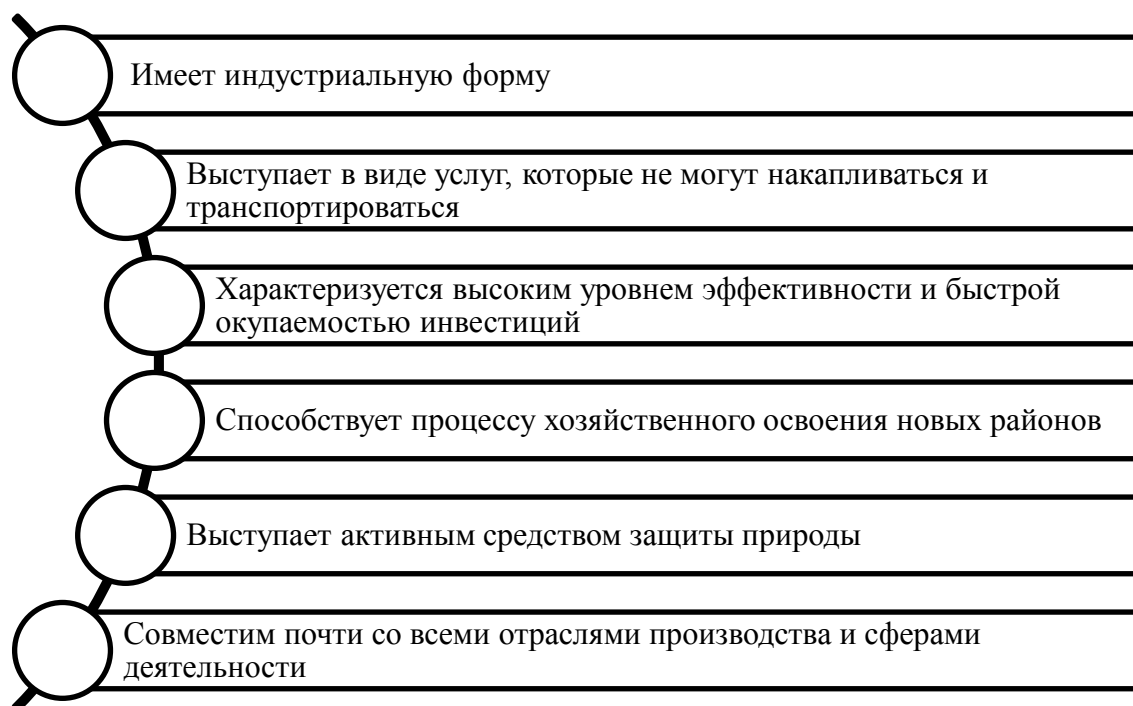


Рис.1. Области влияния международного туризма

Говоря о перспективах развития туризма, стоит сказать что большое значение имеет появление новых технологий, которые способствуют резкому росту в области путешествий, что влечёт за собой также и развитие мировой экономики.

Туризм оказывает значительное влияние на сохранение мира и безопасности во всём мире. Поскольку путешествия влекут за собой рост интереса у людей познать культуру другой страны, открыть для себя новые горизонты познания, что объединяет населения разных стран, особенно такая сплочённость наблюдается среди людей, работающих в сфере туризма.

Как уже было сказано ранее, туризм также влечёт за собой увеличение уровня занятости, привлекает иностранные инвестиции и увеличивает доходы региона.

Но не стоит забывать и об отрицательных сторонах. Туризм хоть и прибыльная область, он обладает таким свойством, как сезонность. Если туризм то основная отрасль дохода страны, то в не сезон, будет наблюдаться резкий упадок доходов и

занятости. А также, я привлечения большого числа туристов, необходимо развивать туристические, развлекательные, торговые и культурные секторы, что требует больших капиталовложений. Это является проблемой, поскольку не всегда устанавливаются разумные цены, люди не могут позволить себе отдых в этой стране и отказываются от него, в связи с чем не окупаются затраты, произведенные ранее.

Немаловажное значение имеет и то, что туризм обеспечивает большие поступления материальных средств в государственный и местные бюджеты с помощью налогов от туристских предприятий, курортных, таможенных и других сборов.

Туристский рынок - это область проявления экономических отношений между производителями и потребителями туристского продукта.

В качестве фундаментальных функций туристского рынка можно определить следующие:

1) реализация стоимости и потребительской стоимости, заложенных в туристский продукт (движение стоимости, которое отражается посредством обмена: деньги туристский продукт);

2) поддержание процесса подведения туристского продукта до потребителя, т.е. туриста (осуществляется через создание сети турагентов и туроператоров по его реализации);

3) экономическое обеспечение материальных стимулов к труду у работников туристической фирмы (побуждает работников этой области к увеличению своих усилий, для оказания услуг на высшем уровне, для получения большей зарплаты) [3].

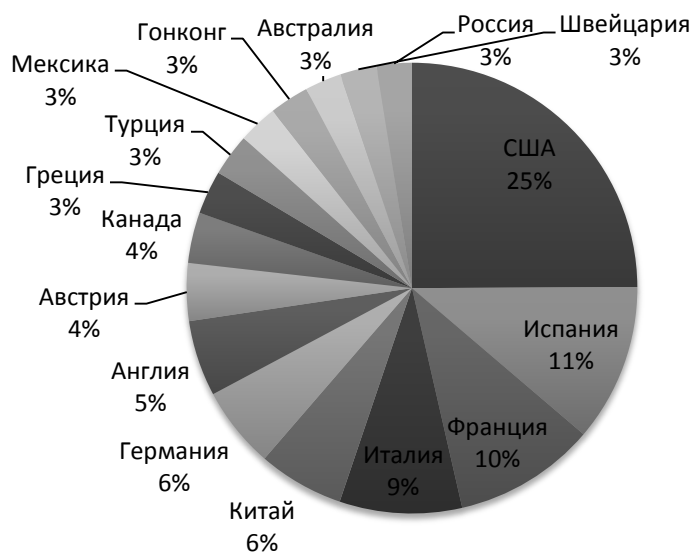


Рис. 2. Доли стран в мировых поступлениях от туризма

Выводы: Международный туризм имеет огромное влияние в большинстве сфер деятельности, поскольку обеспечивает страны мира высоким уровнем экономики. Стимулирует развитие малого и среднего бизнеса, что является стабилизирующей основой любой страны. Туризм способствует развитию международных экономических отношений, открывая возможности для обмена деятельностью, развития экспорта, вовлечения иностранных инвестиций.

Список литературы:

1. Денисенко М. Н. Туризм: учебное пособие / М. Н. Денисенко – М.: ИНФРА-М, 2012. – 851 с.

2. Морозова М.А. Экономика туризма: учебное пособие / М.А. Морозов, Н.С. Морозова, Г.А. Карпова, Л.В. Хорева. — М.: Федеральное агентство по туризму, 2014. — 320 с.

3. Севастьянов Д. В. Страноведение и международный туризм: учебник для академического бакалавриата / Д. В. Севастьянов. — М.: Юрайт, 2019. — 327 с.

4. Экономическое развитие туризма: статистика, история, тенденции – Режим доступа: https://studbooks.net/1874591/ekonomika/rol_turizma_mirovoy_ekonomike (дата обращения 20.11.2019).

5. Значение туризма в развитии экономики страны [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studopedia.ru/9_78750_znachenie-turizma-v-razvitii-ekonomiki-strani.html (дата обращения 20.11.2019).

Иванова А. А., студент
Кравченко В.А., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
i.alexandrovvna@gmail.com

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Актуальность исследования. Глобализация является одним из основополагающих факторов для благоприятного развития экономической системы. В процессе глобализации возрастает открытость экономик и, соответственно, определяющим условием развития в современной экономической среде становится всемирность т.е. невозможность развития отдельных стран вне общемирового пространства. В связи с этим у экономических субъектов возникает необходимость изучения мирового рынка и международного уровня конкурентоспособности.

Анализ последних исследований и публикаций. Такие ученые, как Субботин А. К., Арсентьева Н.А. Ватнов Г.А., Залозная Г.М. показали и исследовали важность данной темы.

Цель исследования: исследовать основные тенденции повышения российской экономики, определение основных преимуществ их внедрения и разработка практических рекомендаций в контексте повышения конкурентоспособности национальной экономики как фактор экономического роста в условиях глобализации.

Объект исследования: процесс повышения конкурентоспособности российской экономики, как необходимого условия для успешного экономического роста в условиях глобализации.

Предмет исследования: теоретические и практические аспекты повышения конкурентоспособности экономики в условиях глобализации.

Результаты исследования. При ускорении процессов глобализации на современном этапе одной из основных задач дальнейшего успешного развития российской экономики является повышение конкурентоспособности государства.

Изучив теорию конкурентоспособности стран профессора Гарвардского университета М. Портера, можно выделить, что основное внимание в понимании международной конкурентоспособности должно быть сосредоточено не на государстве как таковом, а на отдельных организациях и отраслях, составляющих основу национальной экономики [2, с. 571].

При этом, ученый выделяет конкурентоспособные преимущества, создаваемые при помощи труда с применением капитала, с учетом опыта и накопленных знаний.

В международной практике разработаны и постоянно совершенствуются различные методы расчета показателей и рейтингов конкурентоспособности стран [1, с. 296; 9, с. 154; 10, с. 148].

Среди существующих рейтингов можно выделить 3 основных международных исследования, дающих наиболее исчерпывающий анализ конкурентоспособности национальных экономик в системе мирового хозяйства:

1. Индекс глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index, GCI);
2. Рейтинг Глобальной конкурентоспособности (The IMD World Competitiveness Yearbook, IMD);
3. Система индикаторов конкурентной среды (Product Market Regulation, PMR).

Система индикаторов конкурентной среды (Indicator of Product Market Regulation; PMR) проводит исследования каждые 5 лет начиная с 1998 г. И измеряет общеэкономические, нормативные и рыночные условия в 34 странах.

Таблица 1

Рейтинг субиндексов глобальной конкурентоспособности (IMD)

| Показатель | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|---|------|------|------|------|------|
| Общий рейтинг | 38 | 45 | 43 | 41 | 44 |
| В том числе субиндексы: | | | | | |
| Экономические показатели | 41 | 43 | 45 | 44 | 45 |
| Эффективность государственного управления | 37 | 44 | 45 | 46 | 46 |
| Эффективность бизнеса | 54 | 53 | 53 | 53 | 54 |
| Состояние инфраструктуры | 35 | 36 | 39 | 40 | 42 |

Источник: составлено Серовой Н.А. по материалам Института менеджмента Лозанны

Изучив рейтинг субиндексов глобальной конкурентоспособности (IMD) можно заметить, что, начиная с 2011 по 2014 гг., Россия удерживала свои позиции, сделав шаг с 51-го места в 2010 г. На 38-е в 2014 г.

С наступлением 2015-го года, как известно, из-за геополитического напряжения в Украине и рыночного статистического финансового показателя, место РФ в рейтинге опустилось до 45-го места [3].

Исходя из этого можно сделать вывод о том, что конкурентоспособность страны напрямую зависит от ее политических отношений с другими государствами и группами государств. Важным остается имидж страны, ее статусность и репутация. Основополагающим является налаживание торгово-экономических отношений с другими странами (снижения таможенных барьеров, пошлин и т.д.).

Швейцария возглавила рейтинг глобальной конкурентоспособности 2016–2017 (The Global Competitiveness Index 2016–2017), который опубликован аналитической группой Всемирного экономического форума (ВЭФ). Позиция России в рейтинге улучшилась с 45 до 43 места.

В 2018 Россия осталась на 43 месте с показателем 65,6. Швейцария, в свою очередь, опустилась до 4 позиции с индексным показателем в 82,6.

Гонконг возглавил рейтинг глобальной конкурентоспособности 2017 (The IMD World Competitiveness Yearbook, IMD). Позиция России заняла 46 место. В 2018 году Россия поднялась на 3 позиции, поднявшись с 46 до 43 позицию. Гонконг опустился до 7 места в рейтинге с показателем в 82,3.

В системе индикаторов конкурентной среды (Product Market Regulation, PMR) на 2016 год Россия занимала 41-е место в рейтинге. Первое место – Нидерланды.

В связи с вышесказанным политическим напряжением репутация страны на мировой арене ухудшилась, как и снизились объемы иностранных капиталовложений, в плачевном состоянии оказалось положение фондового рынка.

Опираясь на вышесказанное, нужно отметить, что процесс глобализации может как негативно, так и позитивно складываться на конкурентоспособность страны. Выход на арену общемирового пространства подразумевает под собой открытость экономики. Открытость перед конкурентами это с одной стороны – честная и здоровая конкуренция, но с другой – вечная гонка и достижение недостижимого – абсолютного конкурентного преимущества.

И все же, для противостояния внешним факторам и создания конкурентоспособной экономики России необходимо введение следующих реформ:

- 1) деофшоризации собственности и капитала;
- 2) проведение реиндустриализации экономики;
- 3) неоиндустриализация производительных сил;
- 4) развитие и поддержание государством малого и среднего бизнеса;
- 5) определение опорных точек интенсификации развития экономики и обеспечение ее стабильного роста;
- 6) выбор приоритетных сфер развития национальной экономики;
- 7) снижение зависимости национальных компаний от внешнего рынка
- 8) создание центра инвестиционной активности для финансирования национальных отраслей промышленности и хозяйства.

Для выхода российской экономики из кризиса и повышения конкурентоспособности в будущем потребуются основательно реформировать всю ранее проводимую экономическую политику. В первую очередь, по моему мнению, в совершенствовании нуждается нормативно правовая база государства, т.к. многие трудности, с которыми сталкиваются инвесторы в России, обусловлены характером российской правовой системы.

Еще одним ключевым фактором, направленным на реформирование российской экономики должно стать развитие финансового сектора и борьба с коррупцией. Только ускоренное развитие по всем указанным направлениям может дать российской экономике реальный шанс в полной мере использовать весь имеющийся уникальный человеческий потенциал, материальные ресурсы, размеры рынка, а также накопленные опыт и знания.

Выводы. В данной работе были представлены основные характеристики развития конкурентоспособности России в условиях глобализации и предложены пути повышения конкурентоспособности государства на мировой арене.

Было установлено, что одним из основополагающих факторов, влияющих на рейтинг страны в системе субиндексов глобальной конкурентоспособности, является геополитическое состояние государства и его имидж.

Таким образом, можно сделать вывод, что при правильном распределении власти на определенные сферы хозяйственной деятельности и производства, в России есть потенциал к конкурентоспособному преимуществу и удержанию достойного балла в рейтинге конкурентоспособности стран.

Список литературы:

1. Арсентьева Н.А. Конкурентоспособность стран мира: подходы к оценке / Н.А. Арсентьева // Вестник Чувашского университета. – 2010. – № 2. – С. 296-301.
2. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. / М. Портерж. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
3. Серова А. Предпринимательский и инвестиционный климат России в международных рейтингах / А. Серова // Общество в эпоху перемен: формирование

новых социально-экономических отношений: материалы VI Международной научно-практической конференции. В 2-х ч. Ч. 2, Саратов: Центр подготовки менеджеров «Академия бизнеса». 2014. – С. 79-80.

Ищенко К. О., студент
Пилипенко В. В., старший преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
010401karinka@mail.ru

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛИДИРУЮЩИХ И ОТСТАЮЩИХ СТРАН ПО ЗДРАВООХРАНЕНИЮ

Актуальность. В современных условиях развития мировой экономики всё более актуальными становятся вопросы, касающиеся здравоохранения. Так как именно эта сфера определяется возрастающим в последние десятилетия значением качества жизни населения при реализации текущей государственной политики и планирования стратегического развития страны. На сегодняшний день остаётся проблема повышения эффективности государственного управления в сфере здравоохранения как в развивающихся, так и в развитых странах, поэтому выбранная тема является актуальной.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию развития здравоохранения в мировом масштабе уделяется большое внимание в работах Эдварда Келли, Ниека Клазинга, Джерели Вейланд, Шейлы Лезерман, Лиамы Дональдсона и т.д.

Цель исследования: предложить возможные пути решения проблем, тенденции и перспективы развития здравоохранения лидирующих и отстающих по экономическим показателям стран.

Результаты исследования. Здоровье населения страны зависит от эффективности деятельности государства. Во-первых, здоровье населения и уровень развития здравоохранения описывает то, насколько правильно государство составляет программы, планы и формирование бюджета. Во-вторых, современные показатели здоровья населения стран представляют собой объёмный сравнительный анализ, который указывает как на положительные, так и на отрицательные последствия определённых решений руководства государств.

Именно количественные и качественные показатели здоровья населения, такие как доступность чистой воды, уровень гигиены, употребление алкоголя и курения, лишний вес, младенческая смертность, уровень заболеваемости туберкулёзом, СПИДом, гепатитом В и даже количество людей, побывавших на войне и погибших в дорожно-транспортных происшествиях, влияют на уровень развития здравоохранения [4].

Согласно докладу наиболее эффективного здравоохранения в 2018 году, опубликованному в журнале Bloomberg, самой прогрессивной системой здравоохранения является административный округ Китая Гонконг. Средняя продолжительность жизни граждан страны составляет 83,98 года, стоимость медицинских услуг на душу населения — \$ 2,021, доля расходов на здравоохранение — 5,4% от ВВП. За Гонконгом с небольшим сдвигом идут Сингапур, Испания, Южная Корея и Япония. В десятку лидеров также вошли: Италия, Израиль, Чили, Объединённые Арабские Эмираты и Австралия [2].

В пятёрке отстающих находятся Россия, Бразилия, Азербайджан, Колумбия и Иордания. Эти страны набрали менее 32,2 баллов. Так как средняя продолжительность

жизни граждан страны составляет около 70,37 лет, стоимость медицинских услуг на душу населения — \$ 893, доля расходов на здравоохранение — 7,07% от ВВП [2].

Таблица 1

Рейтинг стран мира по эффективности систем здравоохранения в 2018 году

| Рейтинг | Страна | Оценка |
|---------|-------------------------------|--------|
| 1 | Гонконг | 88,9 |
| 2 | Сингапур | 84,2 |
| 3 | Испания | 72,2 |
| 4 | Южная Корея | 71,5 |
| 5 | Япония | 68,2 |
| 6 | Италия | 67,7 |
| 7 | Израиль | 66,8 |
| 8 | Чили | 65,2 |
| 9 | Объединённые Арабские Эмираты | 64,3 |
| 10 | Австралия | 62 |
| ... | ... | ... |
| 51 | Иордания | 32,2 |
| 52 | Колумбия | 31,9 |
| 53 | Азербайджан | 30,9 |
| 54 | Бразилия | 28,9 |
| 55 | Россия | 24,3 |

На сегодняшний день в России сложилась нелёгкая ситуация в системе здравоохранения. К основным проблемам можно отнести:

1. Кадровые проблемы: нехватка квалифицированных кадров, наличие проблем в кадровой политике и загнивающую подготовку современных кадров.
2. Низкое влияние и контроль современной политики.
3. Дефицитное финансирование системы здравоохранения [1].

Одной из главных проблем обеспечения кадрами здравоохранения РФ является сохранение неравномерного распределения между количеством специалистов лечебного и диагностического профиля, а также врачей узкого профиля [4].

Подтверждено, что дефицитные объёмы государственного финансирования здравоохранения приводят к ухудшению показателей здоровья населения, усилению неравноправия между разнообразными слоями населения в качестве и открытости медицинской помощи, приводит к разорению самых незащищённых слоев населения и уменьшает удовлетворенность населения медицинской помощью. Расходы на здравоохранение в России по итогам 2018 г. составляли 3,7% что несколько ниже, чем в соседней Беларуси (3,9%). Например, во Франции этот показатель равен 8,9%, в Великобритании 7,2%, в Австралии 6,5% [3].

Однако в настоящий период времени проводится усиленная деятельность Министерства здравоохранения Российской Федерации по созданию Концепции развития здравоохранения на период до 2020 года, которая направлена на решение основных проблем в данной отрасли [1].

Для решения проблем повышения качества выделяют несколько тенденций развития здравоохранения:

1. Развитие первичной медико-санитарной помощи, которое предусматривает следующие операции:
 - образование врачей общей практики, участковых врачей-терапевтов и педиатров;
 - повышение заработной платы медицинским работникам первичного звена, фельдшерско-акушерских пунктов и «скорой помощи»;

- усиление материально-технической базы диагностической службы амбулаторно-поликлинических учреждений, скорой медицинской помощи, женских консультаций;
- профилактика ВИЧ-инфекции, гепатитов В и С, выявление и лечение ВИЧ-инфицированных;

- дополнительная вакцинация населения;
- введение новых программ обследования новорожденных детей;
- диспансеризация работающего населения;

2. Эксплуатационное обслуживание населения современной медицинской помощью:

- усиленное оказание современной медицинской помощи;
- строительство новых центров высоких медицинских технологий, подготовка для этих центров высококвалифицированных врачей и среднего медицинского персонала [1].

Выводы. В лидирующих странах по здравоохранению медицинское обслуживание находится на очень высоком уровне, что способствует увеличению продолжительности жизни населения. Уровень продолжительности жизни в этих странах один из самых высоких в мире, а уровень смертности младенцев – один из самых низких. Ожидаемая продолжительность жизни – 84,3 года.

Однако, на сегодняшний день, существуют и отстающие страны в развитии системы здравоохранения. В этих государствах система здравоохранения является небезупречной, имеющей достаточное количество недостатков и недочетов, и требует дальнейшего постепенного усовершенствования. Вследствие этого разрабатываются программы здравоохранения, существенные национальные проекты, направленные на повышение состояния здоровья населения.

Список литературы:

1. Калмыков, Н.Н. Проблемы и перспективы развития системы здравоохранения в Российской Федерации: учебное пособие / Н.Н. Калмыков. – М.: Дело, 2015. – 96 с.
2. Котова, Ю.Н. Оценка эффективности функционирования региональной системы здравоохранения: учебное пособие / Ю.Н. Котова. – Рязань: ИПЦ «Научная книга», 2014. – 124 с.
3. Рейтинг стран мира по эффективности систем здравоохранения в 2018 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gtmarket.ru/news/2018/10/08/7306> (дата обращения 15.11.2019).

Кавун К. А., студент
Туралина А. Г., канд. экон. наук
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Kristina1846@ukr.net

ИНВЕСТИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

Актуальность. В условиях активного развития индустриализации национальные экономики сталкиваются с проблемой расходования невозобновляемых природных ресурсов, вследствие чего актуализируются вопросы эффективного функционирования профильных исследовательских центров по разработке альтернативных источников энергии, которые в свою очередь, требуют значительных финансовых вложений. Поскольку большинство стран мира не могут самостоятельно решить вопрос финансирования таких весомых приоритетных проектов, инвестиционная

привлекательность и инвестиционный климат страны, становятся детерминантами развития национальных экономик в условиях современного мирового хозяйства.

Анализ последних публикаций. Проблему инвестирования капитала в разработку альтернативных источников энергетики исследовали такие ученые-экономисты как: Бахтизина Н.В., Красанцов Е.С., Рац Г.И. и др. Несмотря на достаточное количество публикаций данная проблема является достаточно актуальной в условиях нарастания дестабилизирующих факторов внешней среды.

Целью исследования работы является определение роли инвестиционных ресурсов для развития энергетического сектора экономики государства и выявление проблем внедрения альтернативных источников энергии.

Инвестиционный климат представляет собой один из важнейших факторов развития страны. Особенно это касается энергетической сферы, на содержание и функционирование которой, государство затрачивает значительные материальные и финансовые ресурсы. Однако, в связи с экологической проблемой и нерентабельностью традиционных источников энергии, крупнейшие страны мира начали инвестировать в альтернативную энергетику. Инвестирование в «экологию» не только повышает инвестиционный климат и имидж страны, но и позволяет снизить многочисленные затраты на топливные энергоресурсы. Мировыми лидерами по внедрению возобновляемых источников энергии (ВИЭ) являются: Швеция, Дания, Индия, Исландия, Латвия, Австрия, Финляндия и Норвегия (рис. 1).

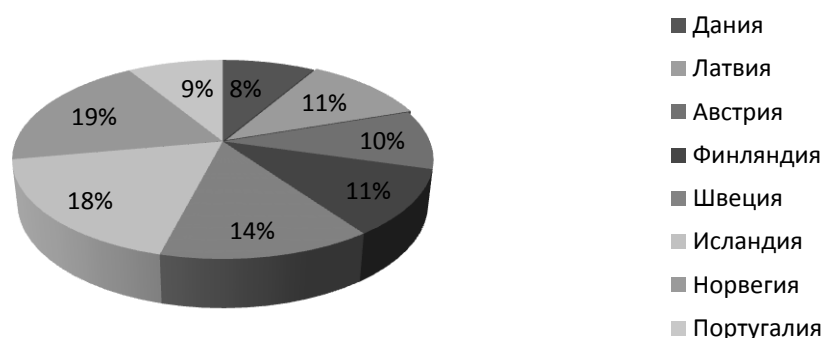


Рис. 1. Доля ВИЭ в «зелёных» странах мира [2]

Основным преимуществом внедрения ВИЭ в мире, является концентрация и централизация инновационных энергетических технологий в экологических странах, которые представляют собой носителя технологического опыта для зарубежных, менее развитых государств. В связи с этим, инвесторы особое предпочтение отдают солнечным источникам энергии, так как в большинстве случаев, страны – лидеры имеют подходящий рельеф для их установок и более удобны в размещении в труднодоступных местах. Что касается ветряных источников энергии, то основным их недостатком является дорогое обслуживание и регулярная замена отработанных механизмов, которые, в отличие от термальных источников энергии, требуют особого внимания и профессионального сервиса. Однако, последние расположены не во всех странах мира, либо имеются в небольших количествах, что не обеспечивает население энергией в полном объёме. Именно поэтому, солнечная энергетика более востребована в мире, нежели другие ВИЭ (рис.2).

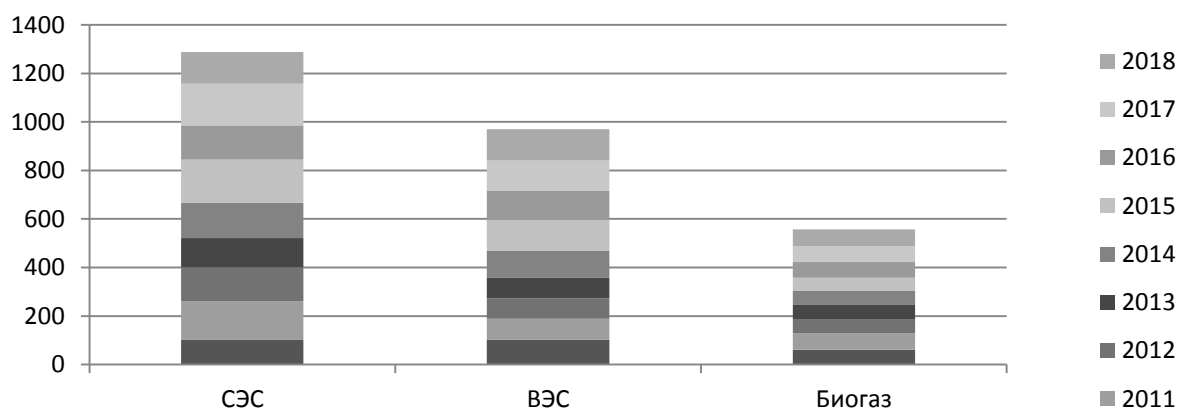


Рис. 2. Глобальные инвестиции в возобновляемую энергетику [3]

На сегодняшний день ВИЭ обладают недостаточным КПД для полного обеспечения электроэнергией населения, поэтому их использование сводится лишь к небольшому проценту от всей доли электромощностей. Однако, данная ситуация служит эффективным стимулом для разработок и исследований новых технологий, которые смогли бы заменить традиционные источники энергии и полностью снизить их потребление.

Также, следует подчеркнуть, что, инвестируя в ВИЭ, риск неполучения или минимизации дохода очень мал, так как инновационная энергетика довольно надёжна и эффективна по сравнению с другими энергоносителями. Кроме того, помимо материального обеспечения, инвестор занимается своеобразной благотворительностью: развивает не только энергетический потенциал страны, но и помогает снизить издержки компаниям и стимулировать научно – исследовательские центры в области энергетики.

Несмотря на то что, инвесторы получают значительные выгоды, существуют ряд факторов, которые затрудняют процесс вложения инвестиций в энергетику:

1) Законодательство и налоговая система государства; Инвесторы сталкиваются с ненадёжным законодательством и неудобной налоговой системой, которая не предоставляет льгот, а имеет лишь высокий процент вкладов.

2) Высокая вероятность потери части вложений из-за непредвиденного брака оборудования или недобросовестного обслуживания персонала;

3) Высокая стоимость оборудования; Не все инвесторы могут позволить себе закупить дорогостоящие установки и оплатить регулярный сервис.

4) Малая привлекательность отдельных стран в плане энергетической энергетики.

Существуют ряд государств, в которых инвестиции привлекаются в небольшом количестве, так как крупные инвесторы не имеют интереса сотрудничать с развивающимися странами, что приводит к их отставанию и зависимости от традиционных источников энергии.

Данные проблемы указывают на то, что инвестирование в альтернативную энергетику является очень сложным процессом, поэтому чтобы в дальнейшем данная индустрия могла развиваться, государствам необходимо создавать благоприятные условия и поощрения для компаний, которые заинтересованы в развитии ВИЭ, в виде грантов, экономических сертификатов и всевозможных субсидий.

Перечисленные меры будут своеобразными стимулами для повышения инвестиционных вложений, что в свою очередь, позволит энергетической отрасли стать более инновационной и прекратить ресурсное истощение земельных недр.

Вывод. На основе проведенного исследования можно сделать вывод о том, что, несмотря на то, что доля использования и внедрения ВИЭ в мире мала, они играют не

только важнейшую роль в энергетических технологиях будущего, но и являются одним из ключевых направлений инвестирования. Ведь благодаря финансовой составляющей альтернативная энергетика имеет возможность активно развиваться и широко распространяться по всему миру в виде зарубежного опыта.

Список литературы:

1. Альтернативная энергетика и эко технологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://alteco.in.ua/economics/investirovanie> (дата обращения 20.11.2019).
2. Eurostat [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Energy> (дата обращения 20.11.2019).
3. Глобальные инвестиции в глобальную энергетика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kosatka.media/category/vozobnovlyaemayaenergia/analytics/globalni-investiciji-u-alternativnu-energiyu> (дата обращения 20.11.2019).
4. А., да Роза Возобновляемые источники энергии. Физико-технические основы. М.: МЭИ, Интеллект, 2010. – 704 с.
5. Dimitris K. Niakolas, M. Daletou, Stylianos G. Neophytides, Constantinos G. Vayenas Fuel cells are a commercially viable alternative for the production of “clean” energy / Dimitris K. Niakolas, Maria Daletou, Stylianos G. Neophytides, Constantinos G. Vayenas // *Ambio* 2016, 45(Suppl. 1):S32–S37 P.34-37.

Калуцкий И. А., студент
Туралина А. Г., канд. экон. наук
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
igorspeedgoodlak@yandex.ua

АНАЛИЗ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СТАРТАПЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Актуальность. Прямые иностранные инвестиции играют важную роль в экономике любой страны, так как обусловлены международным разделением труда, развитием международных связей, интегрированием национальной экономики в мировом хозяйстве. Одним из привлекательных для иностранных инвестиций направлений являются стартапы. Стартап – молодая компания, создающая новые инновационные продукты и решения, являющаяся основой для развития передовых технологий во всех областях жизни, поэтому для российской экономики важно, чтобы иностранные инвесторы могли и имели желание инвестировать в отечественные стартапы.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованиям состояния рынка стартапов в России было посвящено большое количество научных работ различных ученых-экономистов, в частности: К. А. Фролова, Д. И Корзюк, С. Н. Текучева, В. Н. Семенов [1].

Цель исследования – выявить уровень привлекательности российских стартапов для иностранных инвесторов на основе анализа рынка.

Результаты исследования. В 2018 году Москва стала городом № 2 для быстрорастущих частных компаний, согласно результатам четвертого ежегодного списка Inc. 5000 Europe [2]. Согласно списку, который отслеживает трехлетний рост доходов частных компаний, Санкт-Петербург стал девятым лучшим городом для быстрорастущих компаний. В то время как два крупнейших города России занимали 19-е и 20-е места по числу быстрорастущих компаний на душу населения, в годовом списке Inc. на их долю приходилось соответственно 171 и 70 компаний.

Этот список включает в себя такие компании, как московские Varmega и Kompaniya Optima, чьи доходы с 2013 года выросли на 1,990% и 2076%. Помимо этого, московский интернет-гигант Яндекс управляет более 54% всех поисковых запросов в Интернете, генерируя до 94 млрд. рублей (1,6 млрд. долларов США) в продажах 2017 года, что на 24 процента больше, чем годом ранее. И почти две дюжины небольших технологических компаний, включая службу доставки еды ZakaZaka и службу программного обеспечения Flocktory, успешной работающих на рынке.

Россия могла бы стать глобальным локомотивом стартапа, однако серьезной проблемой развития остаются высокие политические риски, встающие перед венчурным капиталом. Санкции, введенные США и ЕС, не только провоцируют отток образованных, квалифицированных и творческих предпринимателей и специалистов, являющихся основной прослойкой населения, открывающей стартапы, но и оказывают сильное влияние на венчурных инвесторов.

Американские инвесторы, в том числе Kleiner, Perkins, Caufield and Byers, Accel и Intel Capital, когда-то были оптимистично настроены на инвестиции на российском рынке и инвестировали около 400 миллионов долларов США в российские стартапы в 2012 году. Однако, в 2017 году ни один российский стартап не включал американских инвесторов (рис. 1). Потоки иностранного венчурного капитала прекратились, а большая часть местных средств ушла.

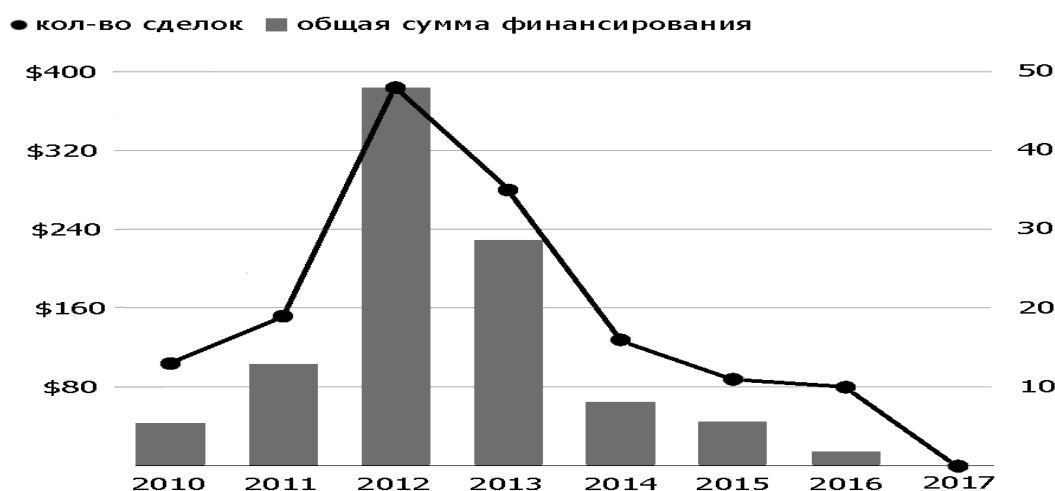


Рис. 1. Число венчурных сделок на рынке российских стартапов, в которых приняли участие инвесторы из США [2].

Российский рынок стартапов – сложная среда для предпринимателей, где предпринимателю приходится сталкиваться не только с конкуренцией, но и с высокими непредсказуемыми рисками, связанными со сложными международными политическими отношениями. Тем не менее, на рынке стартапов Российская Федерация обладает рядом преимуществ, среди которых большой объем рынка, низкие налоговые ставки и образованное население, что привлекательно для компаний, ищущих талантливых работников.

Ставка национального налога в России составляет около 24 процентов, а региональные органы могут принять решение о снижении ставки максимум на 4 процента. По данным Налогового фонда, эта ставка примерно соответствует среднему международному закону, и в тоже время, это значительно ниже, чем максимальная ставка в 35% в США, а также в Индии, Бельгии, Греции и других странах [4].

Важным аспектом привлекательности Российской Федерации на рынке стартапов является то, что найм сотрудников в России в пять раз дешевле, чем в Силиконовой

долине, при этом сохраняется высокий уровень знаний. Иностранные венчурные капиталисты отмечают, что россияне часто обладают превосходными техническими навыками, поскольку такие предметы, как математика и естественные науки, были приоритетными в Советском Союзе.

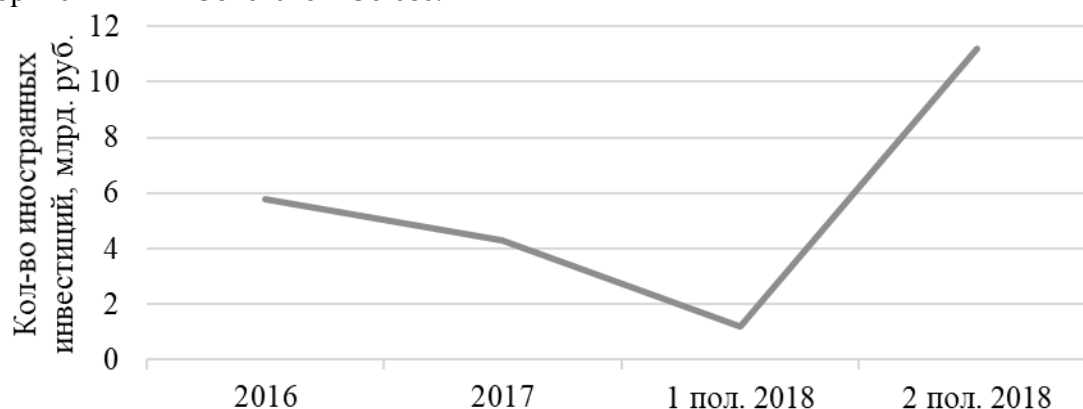


Рис. 2 Объем иностранных инвестиций в российские стартапы, млрд. руб. [5]

Анализируя объемы денежных вливаний в российский венчурный рынок, можно прийти к выводу, что сегмент иностранных инвестиций является крупным — 12,6 млрд рублей за этот год. Больше половины этой суммы обеспечили всего 2 крупнейших раунда: \$80 млн (почти 5,4 млрд рублей), привлеченные российским разработчиком навигационной системы с использованием технологии дополненной реальности WayRay от консорциума инвесторов во главе с Porsche, и \$43 млн (почти 2,9 млрд рублей), которые Goldman Sachs Growth Equity с партнерами вложили в российский стартап NGINX [5].

Несмотря на две крупнейшие сделки в 2018 году, в последние годы наметился тренд в сторону замещения американских и европейских инвесторов азиатскими. В связи с растущими возможностями азиатских инвесторов, все больше китайских и корейских компаний заинтересованы в российском рынке стартапов. Так, 338 млн. рублей было вложено в ЭкзоАтлет корейской Cosmo and Company Co., а также 274 млн было получено Autospot от Mitsubishi и Mail.ru Group совместно.

Вывод. Несмотря на сложную геополитическую ситуацию и связанные с ней высокие инвестиционные риски, российский рынок стартапов остается привлекательным для иностранных инвесторов. После снижения иностранных инвестиций в 2017 году, интерес американских и европейских инвесторов к российским стартапам постепенно восстанавливается, в то же время все большее количество иностранных инвестиций приходит из азиатского региона, о чем говорят последние инвестиционные сделки на российском рынке.

Список литературы

1. Корзюк, Д. И. Стартапы в России: актуальные вопросы развития [Текст] / Д. И. Корзюк, С. Н. Текучева // International journal of Professional Science. – 2019. – № 7. – С. 15-38.
2. The Ultimate Guide to the Fastest-Growing Companies in Europe: A Special Report [Электронный ресурс] / Inc. – 2019. – Режим доступа: <https://www.inc.com/inc5000-europe/special-report.html> (дата обращения 16.11.2019).
3. Joanna Glasner, US VCs Steer Clear Of Russian Startups [Электронный ресурс] / J. Glasner – Crunchbase news, 2017 – Режим доступа: <https://news.crunchbase.com/news/us-vc-ster-clear-russian-startups/> (дата обращения 16.11.2019).

4. Corporate Tax Rates 2019 Report [Электронный ресурс] / Deloitte – 2019. – Режим доступа: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-corporate-tax-rates.pdf> (дата обращения 16.11.2019).

5. Пленин, Д. А. Венчурные инвестиции 2018 года Инфографика [Электронный ресурс] / Д. А. Пленин // Inc. – 2019. – Режим доступа: <https://incrussia.ru/understand/infografika-venchurnye-investitsii-2018/> (дата обращения 16.11.2019).

Картамышев А. А., студент
Капыльцова В. В., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
konsaltingsip@gmail.com

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КЛАСТЕРЫ КАК ОДНА ИЗ ФОРМ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Актуальность. Современный уровень глобализации в экономической системе общества порождает новые виды и формы кооперации с целью достижения конкурентного преимущества на рынке. Постоянно развивающаяся международная интеграция на данный момент отличается сочетанием форм партнерства и взаимодействия осуществляемых как по инициативе государственных органов власти и управления, так и предпринимательских структур отдельных государств. В данном направлении кластеризация экономической системы общества становится не только новым направлением в теоретических исследованиях путей экономического развития общества и государства, но и эффективным механизмом практической реализации разрабатываемой модели.

Анализ последних исследований и публикаций. Основы исследования кластера как экономической категории в своих работах заложили англ. экономист А. Маршалл и амер. ученый М. Портер. Разработка проблематики кластеризации и кластерной политики отображена в трудах: Д. Якобе, Л. Янга, О. Бойко, Т. Андерсона, Л. Де Мана, В. Прайса, М. Энрайта и других. При этом такие авторы на постсоветском пространстве, как: М. Назаров, А. Михайлов, К. Костев, С. Рекорд, Д. Рутко, М. Устименко – уже говорят об образовании, функционировании и структурном анализе международных кластеров.

Цель данного исследования состоит в анализе международных кластеров как одной из форм интеграционных процессов международной экономической системы общества, а также выяснении их сущности, видов, предпосылок образования и синергетического эффекта.

Результаты исследования. Локальный экономический кластер, образованный при кооперативном объединении самостоятельных хозяйствующих субъектов для достижения конкурентного преимущества на рынке, в современном мире получает все большую популярность, распространение и поддержку со стороны государственных структур. При этом, кластерное объединение – это не только «союз» нескольких производственных предприятий, заинтересованных во взаимодействии с целью выпуска продукции, но и научно-исследовательских институтов, предприятий сервисной и коммуникационно-транспортной инфраструктуры, финансовых учреждений, которые сконцентрированы в пределах определенной географической локации, в определенной степени юридически самостоятельных, специализированных, использующих инновационные и технологические разработки, что позволяет им

в совокупности получать дополнительные экономические и социальные выгоды и преимущества.

Постепенное развитие кластерного образования, вовлечение в него иностранных акторов, интернационализация бизнеса, связанная с растущими потребностями освоения новых рынков сбыта и получения преимуществ в конкуренции на международном уровне, ведет к трансформации локального кластера в международный.

Среди предпосылок для появления международного кластера выделяют: рост роли международных экономических организаций в регулировании международной торговли; постепенное разрастание взаимодействия предприятий участников локального традиционного кластера за пределами его географических границ; необходимость доступа к более широкому кругу знаний, освоению более сложных инновационных процессов; динамическая адаптация процессов производства для достижения преимуществ в условиях усиления конкуренции на международном рынке; повышение гибкости предприятий за счет широкого использования современных цифровых технологий и информационной интеграции [6].

К основным характеристикам международного кластера можно отнести следующие.

1. Постепенное нивелирование географической близости участников кластера как источника конкурентного преимущества. Появление фактора трансграничности. Рост роли трансфера технологий.

2. Акторами международного кластера выступают субъекты хозяйствования различных государств, международные организации и фонды, связанные определенными производственными, финансовыми, информационно-технологическими цепочками.

3. Использование международной специализации и международной кооперации производства.

4. Наличие развитой инфраструктуры для передачи знаний и технологий.

5. Открытость системных границ с возможностью изменения состава участников, сохранения динамичности внутренней структуры и высокого уровня согласованности участников кластера.

6. Регулирование отношений между субъектами может основываться на двусторонних и многосторонних международных соглашениях, а также оставаться нерегулируемыми.

7. Коллективная стратегия, которая объединяет всех участников кластера.

Основываясь на вышесказанном, наиболее объективным определением международного кластера является: форма международного экономического сотрудничества, выражающаяся в объединении групп независимых субъектов хозяйствования (малых, средних и крупных предприятий различных форм собственности, научно-исследовательских организаций, международных фондов), расположенных на территории двух и более государств и вовлеченных в создание общего конкурентоспособного продукта путем интенсивного взаимодействия, обмена ресурсами, знаниями и опытом, передачи технологий и распространения информации между участниками кластера, что в итоге способствует повышению совокупной конкурентоспособности вовлеченных государств, а также росту их экономических и социальных показателей [6].

С учетом современных интеграционных процессов выделяют два основных направления формирования международного кластера.

1. На основе интенсивных торгово-экономических отношений между хозяйствующими субъектами различных государств.

2. Возникновение кластерного объединения в результате политических усилий двух и более государств, при этом не всегда могут учитываться географические и исторические особенности [5].

Исходя из наличия общих границ между государствами, хозяйствующие субъекты которых вовлечены в кластерное образование, может быть установлена такая типологизация международных кластеров.

Трансграничный кластер (используются конкурентные преимущества территорий соседних государств, задействованы приграничные районы, наличие общей границы – определяющий фактор).

Транснациональный (охватывает несколько областей разных государств, основан на использовании конкурентных преимуществ каждой из территорий стран, задействованных в кластере, то есть определяет сотрудничество внутри любых административных единиц).

Глобальный (виртуальный; структура не привязана к четко определенной территории, теоретически в нем могут быть задействованы различные государства, географическое расстояние компенсируется современными цифровыми технологиями, ключевая роль принадлежит электронной торговле).

Получаемый синергетический эффект от создания международного кластера выражается в: повышении международной конкурентоспособности государств; расширении процесса сотрудничества в науке, технике, инновациях и инвестициях; распространении знаний на трансграничном уровне; уменьшении влияния ряда барьеров в области международной торговли; совершенствовании транспортно-логистических сетей; улучшении условий инновационного развития; сокращении транзакционных организационных и административных расходов [1].

Выводы. Таким образом, международные кластеры в условиях современных динамичных экономических интеграционных процессов являются естественным эволюционным следствием развития локальных кластерных образований. Их создание обусловлено как обоснованными потребностями субъектов хозяйствования в приобретении конкурентных преимуществ на международных рынках за счет кооперации с иностранными агентами, так и желанием в использовании подобных преимуществ и получении доступа к новым инновационным технологиям государств в лице их политических и управленческих органов. Сравнительно более низкий уровень бюрократизма в деятельности подобных международных форм экономического взаимодействия позволяет предположить, что процесс преобразования локальных кластеров в международные сохранит свою прогрессивную тенденцию, а цифровизация экономических отношений будет дополнительно способствовать появлению более новых типов таких кластеров.

Список литературы:

1. Михайлов, А. С. Международные кластеры как важный фактор развития пространственной экономики [Электронный ресурс] / А. С. Михайлов. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnye-klastery-kak-vazhnyy-faktor-razvitiya-prostranstvennoy-ekonomiki> (дата обращения 04.10.2019 г.).
2. Михайлов, А. С. Система взаимодействий акторов международного кластера / А. С. Михайлов // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 2 (46) – С. 95-97.
3. Носова, С. С. Инновационные территориальные кластеры / С. С. Носова, В. Л. Гранкина. – М.: Русайнс, 2017. – 265 с.
4. Стратегическое управление развитием промышленных парковых структур кластерного типа [Электронный ресурс]: монография / А. Е. Плахин. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 218 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/925472> (дата обращения: 08.10.2019).

5. Цзян, Суй. Международные отраслевые кластеры как инновационная форма интеграции предприятий [Электронный ресурс] / Суй Цзян. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnye-otraslevye-klastery-kak-innovatsionnaya-forma-integratsii-predpriyatiy> (дата обращения 04.10.2019 г.).

6. Черных, В. В. The formation of international clusters in the world economy [Электронный ресурс] / В. В. Черных // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2016. – № 11 – Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/11/13151> (дата обращения: 08.10.2019).

Кендыш Д. А., студент
Галкина М. Н., ассистент
Полесский государственный университет,
г. Пинск, Республика Беларусь
dasha.kendysh@mail.ru

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ПРИНЦИПОВ ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО И НАЦИОНАЛЬНЫМ СТАНДАРТАМ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В связи с тем, что основной тенденцией развития бухгалтерского учета и отчетности является формирование единой методологии, объединяющей в себе принципы бухгалтерского учета, методы формирования и представления бухгалтерской (финансовой) отчетности и приближение их к требованиям МСФО, статья посвящена рассмотрению основных различий в принципах подготовки финансовой отчетности по МСФО и национальным стандартам Республики Беларусь.

Трансформация бухгалтерской (финансовой) отчетности в соответствии с МСФО - это подготовка финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности и составление бухгалтерской финансовой отчетности в соответствии с требованиями законодательства Республики Беларусь.

Качественная трансформация бухгалтерской (финансовой) отчетности в соответствии с МСФО проводится профессионалами, имеющими богатый практический опыт проведения аудита в рамках национальных стандартов бухгалтерского учета и международных стандартов финансовой отчетности.

На основе накопленного профессионального опыта процесс подготовки финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) осуществляется в четыре этапа (таблица 1).

Для компаний, впервые применяющих МСФО в соответствии с МСФО (IFRS) 1 «Первое принятие международных стандартов финансовой отчетности» переход на международные стандарты дополнительно включает формирование:

– учетной политики, соответствующей требованиям всех стандартов на отчетную дату;

– начального баланса по МСФО на дату перехода;

– сравнительных данных по крайней мере за год, предшествующий году первой финансовой отчетности по МСФО;

– первой финансовой отчетности по МСФО;

– дополнительной информации, объясняющей последствия перехода на МСФО.

Отправной точкой для ведения бухгалтерского учета по МСФО должен быть начальный баланс по МСФО. Это делается на дату перехода на МСФО. Датой перехода на МСФО является начало самого раннего периода, за который организация

Международные экономические отношения

предоставила полную сравнительную информацию в соответствии с МСФО в первой финансовой отчетности.

Таблица 1

Процесс подготовки финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО)

| Этап | Содержание этапа |
|-------------------------------|--|
| 1. Планирование | <ul style="list-style-type: none">– анализ учетной политики и ее применение в бухгалтерском учете;– анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности, оборотного баланса;– планирование сбора и предоставления информации соответствующим структурным подразделениям и дочерним, ассоциированным и совместным предприятиям (если они существуют);– встречи с руководством;– определение состава ревизионной группы. |
| 2. Анализ и оценка информации | <ul style="list-style-type: none">– анализ и сверка с данными бухгалтерского учета, запрошенными и предоставленными соответствующими структурными подразделениями и дочерними, зависимыми и совместными предприятиями (если они существуют);– подготовка таблиц преобразований, определение необходимых корректировок реклассификации и оценки;– предварительная оценка влияния корректировок на сводную финансовую отчетность в соответствии с МСФО;– обсуждение с руководством и сотрудниками компании промежуточных и конечных результатов сбора данных. |
| 3. Преобразование | <ul style="list-style-type: none">– подготовка рабочих файлов для необходимых корректировок по сегментам международной регистрации;– проведение корректировок по МСФО;– разработка таблицы преобразования, окончательная сверка полученных и переклассифицированных данных. |
| 4. Учет | <ul style="list-style-type: none">– окончательный анализ трансформационной таблицы с целью определения запрашиваемой информации (раскрытия информации) к финансовой отчетности в соответствии с МСФО;– подготовка финансовой отчетности по МСФО;– обсуждение с руководством и работниками предприятия показателей деятельности. |

Примечание – Источник: [1]

Таким образом, первая финансовая отчетность по МСФО составляется в следующем порядке:

- бухгалтерский баланс (отчет о финансовом положении) составляется за три года;
- отчет о прибылях и убытках, отчет об изменениях в капитале, отчет о движении денежных средств составляются в течение двух лет.

Следует отметить, что бухгалтерский баланс (отчет о финансовом положении) за самый ранний период должен получить индекс нераспределенной прибыли в соответствии с МСФО, что потребует существенных корректировок.

Процесс подготовки финансовой отчетности по МСФО является трудоемким и занимает в среднем от 2 до 6 месяцев.

Результаты трансформации отчетности в соответствии с МСФО оформляются в виде письменного отчета, предоставляемого аудиторской компанией заказчику.

Отчет составляется с учетом действующих правил аудиторской деятельности и методов. Доклад является конфиденциальным документом, предназначенным только для использования исполнительным органом организации-заказчика.

Финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с МСФО, составляется в первую очередь для фактических и потенциальных инвесторов и финансовых институтов. Финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с национальными стандартами, используется Министерством по налогам и сборам Республики Беларусь,

органами государственного управления и статистики. Эти группы пользователей имеют различные информационные потребности [4].

В Республике Беларусь принципы бухгалтерского учета сформулированы в законе Республики Беларусь №57-З «О бухгалтерском учете и отчетности». На практике возникают значительные трудности с реализацией заявленных принципов. Это основная проблема, которая до сих пор остается нерешенной [4].

Учитывая различия в основных принципах составления финансовой отчетности в соответствии с МСФО и национальной системой, можно сделать следующие выводы: основными задачами бухгалтерского учета в национальной системе являются формирование полной и достоверной информации в отчетности, предоставление информации, необходимой для контроля за соблюдением законодательства, и предотвращение негативных результатов хозяйственной деятельности; в отечественной практике существуют допущения об имущественной обособленности организации, последовательности применения учетной политики. В качестве основополагающих допущений они не предусмотрены МСФО; в отечественной практике большинство принципов раскрываются менее подробно, чем в МСФО; структура принципов в белорусском законодательстве не соответствует МСФО (например, ограничение целесообразности и надежности формулируется как требование). На самом деле принципы национальной системы не представлены ни в одном нормативном документе и не структурированы, есть различия в терминологии [5].

Однако отчетность, подготовленная в соответствии с МСФО, имеет следующие преимущества: позволяет упростить доступ на зарубежные рынки капитала; повышает степень доверия со стороны иностранных инвесторов; обеспечивает снижение стоимости заимствований для компании; дает возможность более корректно сравнивать отчетность одной фирмы с любой другой; гарантирует прозрачность и ясность бухгалтерской и финансовой информации, отраженной в отчетности [4].

Таким образом, составление финансовой отчетности в соответствии с МСФО позволяет предоставлять достоверную и полезную информацию о финансовом положении, финансовых результатах и движении денежных средств широкому кругу лиц для принятия управленческих, инвестиционных и иных решений. Применение МСФО будет отражать переход белорусской экономики на качественно новый этап развития.

Список литературы:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1. «Представление финансовой отчетности» / МСФО (IAS) 1. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/library/no_date/2012/IAS_01.pdf (дата обращения: 28.10.2019).

2. Бровкина Н.Д. Международные стандарты финансовой отчетности. Учебное пособие / Н.Д. Бровкина. – Режим доступа: https://www.ipnpou.ru/docs/dipifr/msfo_brovkina.pdf (дата обращения: 25.10.2019).

3. Об утверждении методических рекомендаций о порядке трансформации отечественной бухгалтерской отчетности в формат, соответствующий международным стандартам финансовой отчетности и перечня организаций, обязанных составлять бухгалтерскую отчетность, соответствующую международным стандартам финансовой отчетности: Приказ Министерства финансов Республики Беларусь от 14.02.2008 №48 / Кодексы, законы и законодательные документы Республики Беларусь: Белзакон.net. – Режим доступа: <https://belzakon.net/Законодательство/Приказы/2008/102574> (дата обращения: 22.10.2019).

4. Терехова В.А. Общие принципы функционирования системы международных стандартов финансовой отчетности / В.А. Терехова / На пути к международным стандартам // Международный бухгалтерский учет. – 2000. – № 10 (22). – С. 2-5.

5. Барабанов, А. Международные стандарты финансовой отчетности. Краткий конспект / А. Барабанов. – Режим доступа: http://www.gaap.ru/biblio/gaap-ias/compare_rus2/040.asp (дата обращения: 26.10.2019).

Ковалёва Е. О., студент

Васько Ю. С., старший преподаватель

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ei.kovaleva@yandex.ru

РОССИЙСКИЕ ИНТЕРЕСЫ В АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЕ

Актуальность. На сегодняшний день Арктический вектор развития России является одной из самых приоритетных задач российского правительства. Это утверждение даже нашло своё отражение в принятой стратегии национальной безопасности на период до 2020-го года. Всё больше человеческих, экономических и технологических ресурсов перебрасывается в этот регион, который принято считать российским «геополитическим гнездом». Однако в связи с этим встаёт достаточно непростой вопрос: не переоценена ли роль Арктики для будущего России?

Цель исследования. Проанализировать изменения интересов Российской Федерации в арктическом регионе относительно изменений в состоянии ресурсного потенциала в этой зоне.

Результаты исследования. Осознание уникальности этого региона в русском обществе появилось довольно рано. Русский дипломат и переводчик Дмитрий Герасимов (1465-1536) создавал маршрут Северного морского пути, по которому было возможно достигнуть Китая. Первые же геологоразведочные в Арктике работы проводились во время царствования Петра Первого, когда на поиск нефтяных месторождений была отправлена целая экспедиция. А реальное освоение этих регионов началось при Николае II. В период его царствования в этих землях начала появляться транспортная инфраструктура, которая соединяла основные центры Русского Севера. Уже тогда ярко проявляется тенденция неравномерного развития регионов РФ.

Самое масштабное и интенсивное разведывание этих земель начинается в 1930-е годы. В то время пристальное внимание советского руководства было приковано к Северному морскому пути. Для обеспечения регулярного судоходства создавались пароходство, полярная авиация и сеть гидрометеостанций. Были построены города портового назначения, а также организовывались постоянные экспедиции для составления навигационных карт и изучения гидрографической обстановки в океане. Данный технологический прорыв позволил СССР выйти на совершенно иной уровень освоения Арктики: здесь начали эксплуатироваться наиболее богатые месторождения нефти и газа. Вокруг них образовывалась инфраструктура, что позволило увеличить темпы роста населения в этом регионе [1].

Постепенно Россия осознала роль Арктики в контексте международных отношений и начала возвращение в этот регион. В 2007 году русские аппараты «Мир-1» и «Мир-2» впервые достигли дна океана под Северным полюсом и установили там флаг. Также были взяты образцы грунта, в доказательство того, что подводный хребет Ломоносова является продолжением евразийского континента, а не затонувшей частью Гренландии (Дания) и не подводной частью острова Элсмир (Канада) [2].

Однако, как только Россия ослабила своё влияние в этом регионе, другие арктические страны начали предъявлять свои претензии на доминирование в нём. В 2013 году страны НАТО провели крупнейшие учения с участием боевых самолётов в близости от российского Заполярья. Присутствие этих государств не только ограничивает действия РФ в регионе, но и непосредственно угрожает её суверенитету.

Помимо укрепления своего геостратегического положения страны Арктического круга (Дания, Канада, США, Норвегия, Россия) борются и за огромную ресурсную базу. По оценкам экспертов, объём неразведанных запасов арктического континентального шельфа сегодня оценивается в 90 млрд баррелей нефти и 50 трлн куб. м природного газа. Это важно, так как к 2040 году потребление первичных ресурсов вырастет по сравнению с 2018 г. на 40–60%, а обеспечиваться это будет в основном еще не исследованными месторождениями. Принимая во внимание эти факты, можно предположить, что морские нефтегазовые ресурсы Арктики в среднесрочной и долгосрочной перспективе могут занять значительное место в поддержании как текущего уровня добычи нефти и газа, так и его роста [3].

Со временем же стало ясно, что данный процесс – предельно трудоёмкий и весьма затратный. Он бы имел какой-либо смысл при цене более ста долларов за баррель. Однако нынешняя рыночная конъюнктура делает все работы по добыче в арктических шельфах нерентабельными. Возможно, именно поэтому РФ реализует важнейший нефтегазовый проект – разработку нефтяного месторождения «Приразломное», открытого в 1989 году в Печорском море. Работа организуется компанией «Газпром нефть шельф» с декабря 2013 года. Также корпорация заявила об открытии ещё двух проектов в названном море: Долгинского нефтяного месторождения с привлечением вьетнамской компании «PetroVietnam», а также первый совместный проект "Газпром нефти" и "НОВАТЭКа" на Северо-Врангелевском участке, расположенном на Чукотке, лицензия которого предполагает ввод в эксплуатацию в 2037 году. На проекте перевыполнены лицензионные обязательства и объёмы сеймики 2D в объёме [4].

Другая же российская компания – «НК Роснефть» имеет семь лицензионных участков в Баренцевом море, восемь – в Печорском, четыре – в Карском, пять – в море Лаптевых, один – в Восточно-Сибирском море и три – в Чукотском. Для реализации своих обязательств корпорация заключила соглашения с иностранными партнёрами, предусматривающее осуществление геологоразведочных работ и освоение углеводородных месторождений арктического шельфа. Однако в связи с санкционным режимом некоторые проекты уже были заморожены, а также почувствовалась острая зависимость от западных технологий [5].

Другой значимой темой для России в Арктике является статус Северного морского пути. До настоящего времени активно обсуждаются вопросы о свободной навигации и интернационализации его управления. Дело в том, что при таянии льдов данный маршрут может стать одним из самых перспективных транспортных коридоров планеты. Для Российской Федерации СМП – единственный морской путь, который способен интегрировать районы Русского Севера в отечественную и мировую экономику (рис. 1). Арктика – это район будущих поколений. Однако уже сейчас заметна её роль в формировании международной жизни. Для России этот регион стал чрезвычайно важным абсолютно со всех ракурсов внешней и внутренней политики. Чтобы максимально освоиться в нём, нужно придерживаться чёткой и прагматичной стратегии, которая включает в себя:

- восстановление военного российского присутствия, так как это является вопросом стратегического баланса и безопасности жизнеобеспечения страны;
- урегулирование и защита российского правового статуса. На сегодняшний день не только страны Арктического круга пытаются расширить своё влияние в нём, но и, например, азиатские игроки: Индия, Китай, Республика Корея, Япония и Сингапур.

Поэтому российской стороне необходимо максимально защитить себя с юридической точки зрения, используя все имеющиеся исторические ресурсы;

- развитие транспортной и коммуникационной инфраструктуры. Обоснование геостратегического значения СМП и его морской инфраструктуры для России;



Рис.1. Северный морской путь

- рациональное природопользование. Добывающий комплекс в сухопутной части АЗРФ уже играет огромную роль в отечественной экономике. На неё приходится около 80% добычи газа, 95% добычи платины и палладия, 83% никеля, 85% кобальта, 54% меди и почти 100% добычи фосфора. Нужно оптимизировать ведущую хозяйственную деятельность, минимизировав экологические риски;

- развитие технологической базы. Необходимо постепенно уменьшать зависимость от иностранных оборудований, развивая внутренние технологии;

- информационное исследование Арктики. Нехватка информации об этом регионе может осложнить планирование на перспективу, ввиду недостоверности при изучении его ресурсной базы [6].

Вывод. Вероятно, со временем именно Арктике перейдет статус «великой шахматной доски», о которой писал Збигнев Бжезинский. Значимость российских интересов в арктической зоне подкреплена экономическим и научно-техническим потенциалом, уникальным стратегическим положением РФ, что особенно важно для осуществления экономической деятельности в этом регионе.

Список литературы:

1. Геополитические интересы России в Арктике [Электронный ресурс] // Центр стратегических оценок и прогнозов. – 2014. – Режим доступа: <http://csef.ru/ru/politica-i-geopolitica/501/geopoliticheskie-interesy-rossii-v-arktike-5931> (дата обращения 20.11.2019).

2. Россия в Арктике. Вызовы и перспективы освоения [Электронный ресурс] / Доклад рабочей группы Института национальной стратегии под редакцией М.В. Ремизова. – М.: Институт национальной стратегии, Книжный мир, 2015. – 384 с. – Режим доступа: <http://www.instrategy.ru/pdf/312.pdf> (дата обращения 20.11.2019).

3. Пачинкин, И. В. Разработка морских нефтегазовых ресурсов Арктики: текущее состояние и перспективы [Электронный ресурс] / И. В. Пачинкин // Российский совет по международным делам. – Москва, 2016. – Режим доступа: <https://russiancouncil.ru/upload/ArcticOilaAndGas-Policybrief8-ru.pdf> (дата обращения 20.11.2019).

4. Первым совместным проектом «Газпром нефти» и «НОВАТЭКа» на шельфе Арктики станет Северо-Врангелевский участок [Электронный ресурс] // ИА «Финмаркет». – 05 сентября 2019 г. – Режим доступа <http://www.finmarket.ru/news/5069796> (дата обращения 20.11.2019).

5. История освоения Арктики. Справка [Электронный ресурс] // РИА «Новости». – 15 апреля 2010 г. – Режим доступа: <https://ria.ru/20100415/220156203.html> (дата обращения 20.11.2019).

6. Санкционная активность США и ЕС в отношении России: последствия для арктических проектов [Электронный ресурс] // Российский совет по международным делам (РСМД). – 12 октября 2018 г. – Режим доступа: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/sanktsionnaya-aktivnost-ssh-i-es-v-otnoshenii-rossii-posledstviya-dlya-arkticheskikh-proektov/> (дата обращения 20.11.2019).

Коваленко А. И., студент
Туралина А. Г., канд. экон. наук
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
pozitivka257@yandex.ua

ИНВЕСТИЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Актуальность. В условиях ухудшения экономической конъюнктуры и нарастания международной напряженности обеспечение притока инвестиций в экономику остается важной и актуальной задачей для России. Именно привлечение прямых иностранных инвестиций способствует внедрению инноваций, созданию новых рабочих мест, расширению экономического сотрудничества, ускорению роста ВВП и модернизации производства, что, в свою очередь, непосредственно влияет на повышение международной конкурентоспособности экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Влияние прямых иностранных инвестиций на механизм функционирования и развития экономики Российской Федерации рассматривалось в работах зарубежных и российских экономистов, среди которых можно выделить исследования Тетюкиной Е.Б., Капустиной Л.М., Фальченко О.Д., Пономаревой И.В., Янюка Е.Н., Яфизовой, А.И., Власенко Р.Д., Строгановой А.В., Полусмаковой В.С., Качмазовой А.Д., Скрипниковой Г.В., Постаноговой М.С., Квашниной И.А., Шакурова Р.М., Остапенко Г.Ф., Говориной Е.А., Булдаковой А.В.

Цель исследования. Целью исследования является анализ инвестиционных потоков в Российскую Федерацию в условиях развивающегося мирового пространства.

Результаты исследования. Страны с переходной экономикой, к которым на современном этапе относится Россия, во многом зависят от иностранного инвестирования. Стабильный поток инвестиций из-за рубежа служит катализатором для структурных преобразований в стране и экономического потенциала в целом, что в итоге повышает конкурентоспособность государства и увеличивает вероятность последующего инвестирования.

Прямые инвестиции – капитальные вложения, посредством которых инвестор осуществляет контроль над предприятием и обладает возможностью оказания большой степени влияния на процесс управления им с целью получения прибыли. Среди преимуществ притока данного вида инвестиций можно выделить следующие:

- пополнение национального бюджета и финансирование реального сектора;
- получение новых технологий, международного опыта при сравнительно низких расходах;
- повышение уровней квалификации и занятости работников [1].

Итак, рассмотрим детально поток ПИИ в Россию в динамике на рисунке 1. По данным ЦБР, наблюдается снижение прямых иностранных инвестиций с 2014 года,

которое было вызвано введением санкций против Российской Федерации. В 2015 году падение и рост чередуются, что вызвано продолжающимся валютным кризисом России 2014-2015 годов. В 2016-2017 годах наблюдается положительная динамика ПИИ: наибольший показатель роста достигнут в 4-ом квартале 2016 года – 20723 млн. долларов. Возросший приток инвестиций в 2016 г. был обусловлен ростом реинвестированной прибыли на 6 млрд. долларов, и продажей 19,5% акций «Роснефти». Тем не менее, в 2018 году тенденция к снижению прямых иностранных инвестиций в Россию возобновилась (изъятие превышает ввод на 2870 млн. долларов). Основной причиной восстановления снижения притока ПИИ являются санкции, ввиду которых увеличивается список компаний, попадающих под их влияние. Несмотря на значительное снижение в 2018 году, наблюдается обратная тенденция в 2019 году: приток в 1-ом и 2-ом кварталах, что обусловлено проведением соответствующей экономической политики [3,4].

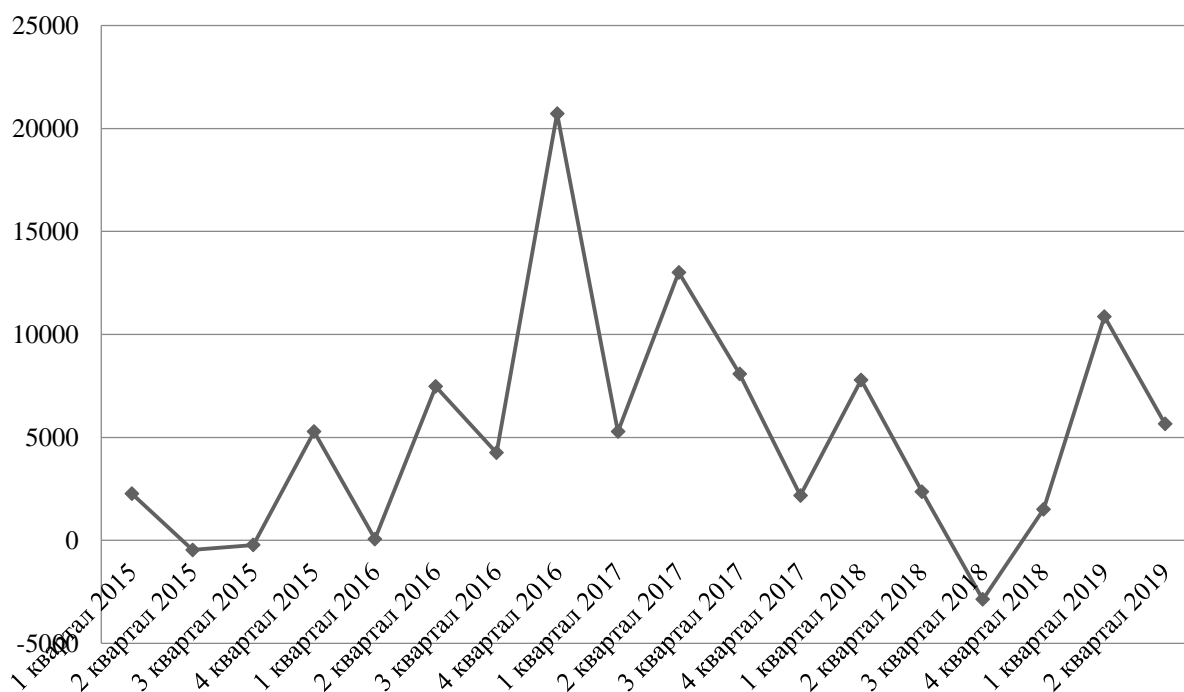


Рис. 1. Динамика прямых иностранных инвестиций в Российскую Федерацию, млн. долларов [2]

Для более глубокого анализа рассмотрим структуру распределения ПИИ в России по видам деятельности на рисунке 2. С целью проведения анализа в расчет взят период максимального оттока ПИИ из России (3 квартал 2018) и 3 квартал годом ранее.

В 3 квартале 2017 года приоритетными направлениями притока ПИИ являлись: обрабатывающие производства (23%), торговля (23%) и добыча полезных ископаемых (19%). В 3 квартале 2018 года структура распределения ПИИ изменилась: положительная тенденция наблюдается лишь в категориях обрабатывающие производства и финансовая и страховая деятельность - 5% и 2% соответственно. В другие же виды деятельности сокращался поток ПИИ (на 1% в среднем). Одной из главных причин является снижения спроса на внутреннем рынке, которое вызвано отсутствием реального роста доходов населения и соответствующего государственного регулирования. В 2019 году тенденции незначительно изменились: 49% занимает торговля и 31 % добыча полезных ископаемых. Поэтому можем подытожить: зависимость российской экономики от сырьевых ресурсов и внутреннего спроса значительна.

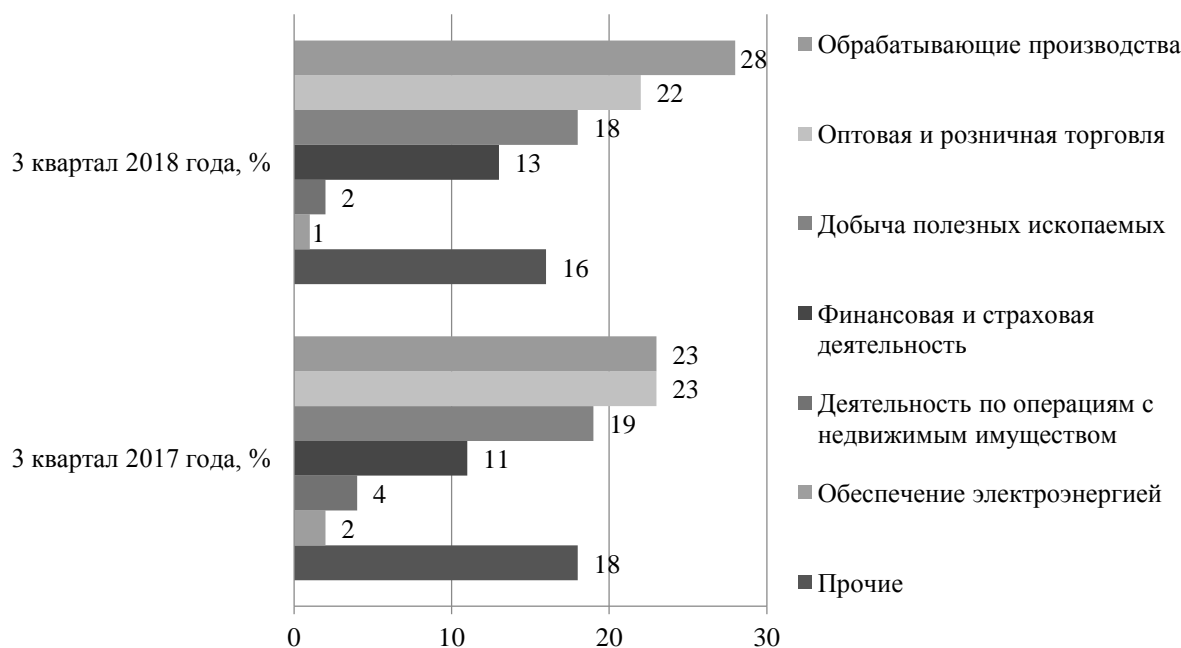


Рис. 2. Распределение прямых иностранных инвестиций в Российской Федерации по видам деятельности, % [2]

Выводы. Таким образом, в настоящее время наблюдается положительное сальдо ПИИ в Россию. Однако существует ряд причин, препятствующих их постоянному притоку: введение секторальных санкций, макроэкономическая нестабильность, девальвационные риски и геополитическое напряжение. В современных условиях Россия обладает существенными преимуществами. Например, согласно теории конкурентных преимуществ М. Портера, можно выделить: детерминант факторных условий (трудовые ресурсы, ресурсы знаний и инфраструктуры) и параметры спроса (емкость рынка). Также, стоит отметить, положительную динамику научно-исследовательского потенциала, однако на современном этапе она является незначительной [5].

Для дальнейшего повышения конкурентоспособности потребуется существенно скорректировать всю проводимую экономическую политику. В первую очередь необходимо совершенствование нормативно-правовой базы, ведь многие преграды, с которыми сталкиваются инвесторы в России, обусловлены характером российской правовой системы. Другими ключевыми направлениями государственной политики призваны стать развитие рынков товаров и услуг, антимонопольная политика, развитие финансового сектора и борьба с коррупцией. Помимо этого необходимыми условиями являются улучшение инвестиционного климата, развитие которого способно привлечь иностранные капиталовложения в экономику, углубить уровень кооперации производства, создать новые рабочие места, а также внедрить инновации в российскую экономику.

Список литературы:

1. Отток капитала из России: проблемы и решения // Труды Центра проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования. – М.: Научный эксперт, 2013. – № 26. – 112 с.
2. Сайт Центрального банка Российской Федерации. Статистика внешнего сектора [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs> (дата обращения: 14.11.2019).

3. «Роснефть» раскрыла детали сделки по продаже 19,5% акций [Электронный ресурс] // РБК – 10.12.2016 г. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/10/12/2016/584c58e89a7947ec70b5e46f> (дата обращения: 13.11.2019).

4. Придут ли инвестиции в Россию в 2019 году [Электронный ресурс] // Бета Финанс – 31.12.2018 г. – Режим доступа: <http://betafinance.ru/blogs/pridut-li-investicii-v-grossiyu-v-2019-godu.html> (дата обращения: 14.11.2019).

5. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер; под ред. В. Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

Койда А. О., студент

Пилипенко В. В., старший преподаватель

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

koyda.98@mail.ru

АНАЛИЗ РЫНКА УСЛУГ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ И ТОРГОВЛЕ

Актуальность. На протяжении двух последних десятилетий сфера услуг является одним из наиболее динамично развивающихся секторов мировой экономики. Кроме того, актуальность данной работы заключается еще и в том, что мировой рынок услуг имеет мощную экономическую значимость и силу, а также значительную долю мирового ВВП и международной торговли.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы, касающиеся рынка услуг в мировой экономике и торговле, исследовались такими учёными, как Алиева Е.А., Вернадская Л.Б., Шулаева И.К.

Цель исследования. Предложить рекомендаций по усовершенствованию модели мирового рынка услуг, определение его значимости в международном экономическом поле и анализ его дальнейших перспективы развития.

Результаты исследования. Анализируя мировую экономику можно пронаблюдать стабильный рост доли сферы услуг в совокупном ВВП, которая составляет в настоящий период времени около 75% от его общего объема и превышает долю сферы производства товаров.

25% всей мировой торговли составляет именно торговля услугами. По данным, опубликованных на официальном сайте ВТО, в 2018 году мировой экспорт услуг составил 5,3 трлн. долларов, что на 3% больше, чем в предыдущем году [2].

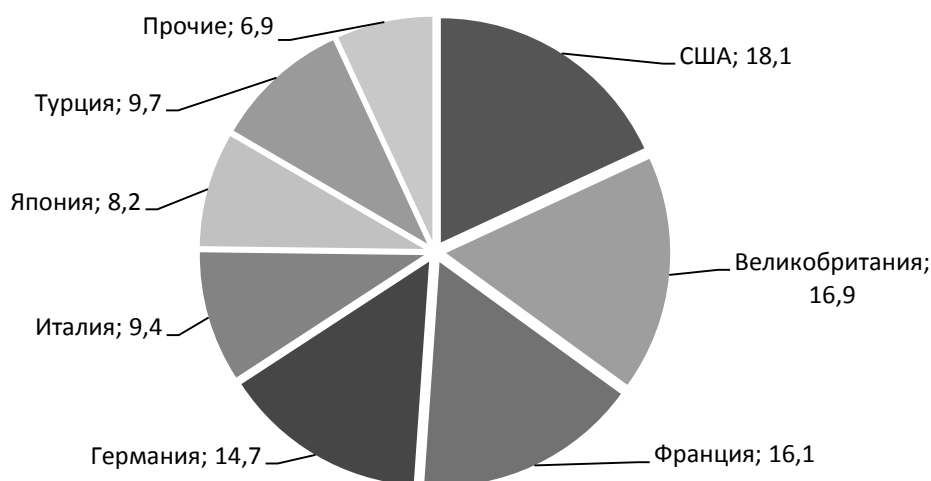


Рис. 1. Участие ведущих стран в мировом экспорте услуг в 2018 г, %

Международные экономические отношения

Согласно данным, приведенным на рисунке 1 можно заметить, что США занимает лидирующую позицию, и её участие в мировом экспорте услуг составляет 18,1%. Затем идёт Великобритания – 16,9%, Франция – 16,1%, Германия – 14,7%, и пятерку стран завершает Италия – 9,4%.

За период 2000 – 2018 гг. торговля услугами выросла в 3 раза, достигнув в 2018г. 5805 млрд. долларов. В целом за последние два десятилетия темпы роста экспорта товаров и услуг опережали рост мирового валового продукта [3].

Таблица 1

Годовые темпы роста мировых показателей ВВП, экспорта товаров и услуг, (%)

| Показатели | 2000г. | 2005г. | 2010г. | 2015г. | 2018г. |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| ВВП | 2,9 | 3,1 | 3,3 | 3,6 | 4,3 |
| Экспорт товаров | 2,0 | 2,3 | 5,8 | 5,3 | 11,4 |
| Экспорт услуг | 1,9 | 2,2 | 5,6 | 5,2 | 11,1 |

Развитие услуг определяется рядом долговременных основополагающих факторов экономического развития.

За предыдущие два десятилетия возник спектр новых весьма весомых долговременных стимулов развития сферы услуг. Многоплановое воздействие на услуги оказывает современная научно-техническая революция. На основе компьютеризации, информационных технологий, новых средств коммуникации возник и стремительно утвердился на рынках целый спектр новых услуг, повышаются качественные показатели обслуживания.

Важно отметить, что услуги относятся к экономическому производству нематериальных товаров, которые могут производиться, передаваться и потребляться одновременно. Международные сделки в сфере услуг определяются МВФ по платежному балансу [1].

Рассмотрим динамику импорта услуг на графике, приведенном ниже [4].

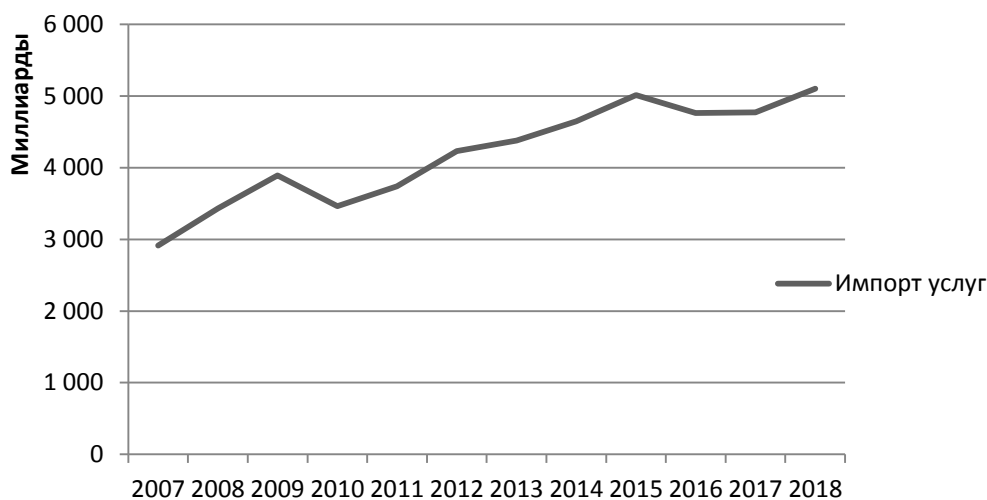


Рис. 2. Мировой экспорт услуг в 2018 г, долл. США

Исходя из графика можно заметить, что динамика импорта услуг с 2007г. по 2018 г. заметно возросла. Так, в 2018 год темп прироста увеличился на 6,89% и составил 5,1 млрд. долл. США.

Говоря об экспорте товаров и услуг, необходимо сказать, что экспорт товаров и услуг включает все операции между резидентами страны и остальным миром с изменением права собственности на товары, чистый экспорт товаров в рамках перепродажи за границей, немонетарное золото и услуги от резидентов к нерезидентам. Данные представлены в текущих долларах США.

Рассмотрим динамику экспорта услуг на мировом рынке [4].

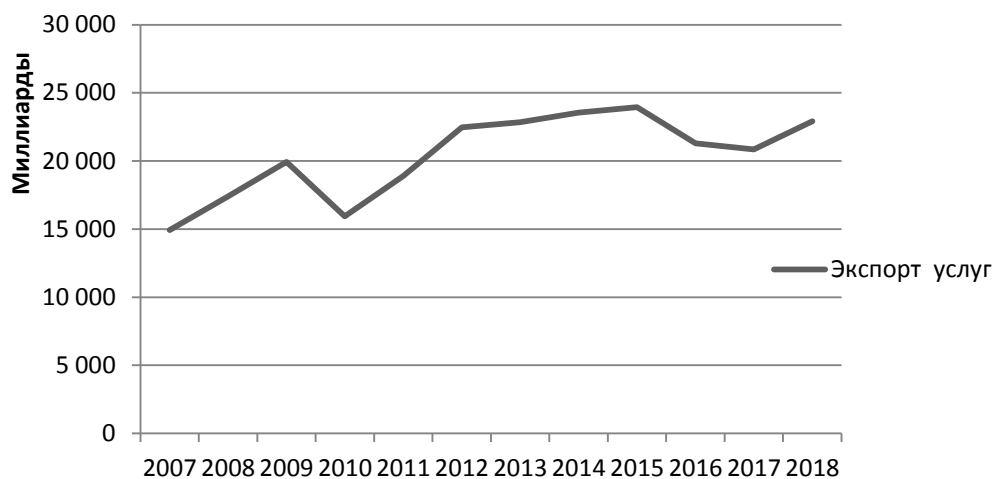


Рис. 3. Мировой экспорт услуг в 2018 г., долл. США

Исходя из рис. 3 можно заметить, что динамика экспорта услуг с 2007г. по 2018 г. заметно возросла. Так, в 2018 год темп прироста увеличился на 9,8% и составил 24,03 млрд. долл. США [3].

Существуют также проблемы в структуре и характере внешней торговли услугами, в частности:

- нерациональная структура экспорта (низкая доля наукоемких видов услуг в общем экспорте услуг);
- низкое развитие конкурентной среды на национальном рынке услуг;
- низкий уровень привлечения инвестиций в сферу услуг и др. [1].

Выводы. Таким образом можно сделать вывод, что развитие рынка услуг является перспективным вектором развития современных государств и несёт в себе огромный потенциал. Однако стоит не забывать, что развитие рынка услуг требует чёткого и аккуратного плана действий, для того, чтобы не столкнуться с проблемами, описанными в работе. Также стоит отметить, что развитие рынка услуг в государствах, на фоне процессов глобализации, требует повсеместности и своевременности. Исходя из этого, для успешного и равного развития государств, в данной сфере, необходимо обеспечить доступность, а также всестороннюю поддержку государствам, которые отстают в этом направлении.

Список литературы:

1. Алиева Е.А. Анализ рынка услуг в мировой экономике и торговле / Е.А. Алиева, Л.Б. Вернадская, И.К. Шулаева // Молодой учёный. – М.: СПб: Питер, 2018. – 344 с.
2. Экономическая статистика стран мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurostat.ru/> (дата обращения 18.11.2019).
3. Официальный сайт конференции ООН по торговле и развитию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://unctad.org/en/Pages/Home.aspx> (дата обращения 18.11.2019).
4. Официальный сайт по Торговой статистике [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.trademap.org/> (дата обращения 18.11.2019).

Константинова В. А., студент
Науменко С. Н., канд. гос. упр., доцент
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики»,
vkonstantinova13@gmail.com

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ТАМОЖЕННОЙ БРОКЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Актуальность. Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) в настоящее время является одной из приоритетных направлений развития национальной экономики, поскольку, обеспечивает вовлечение государства в систему мирохозяйственных связей через переход от международной торговли товарами к международному обмену факторами производства. ВЭД в Донецкой Народной Республике отмечается положительной динамикой развития. Однако, несмотря на общую положительную динамику, сохраняются некоторые проблемы, сдерживающие ее рост. Одной из таких проблем является сложность процесса таможенного оформления и недостаточно развитый институт таможенного посредничества. Существует множество неточностей и упущений в законодательных актах, регулирующих деятельность таможенных брокеров, но, тем не менее, этот вопрос с каждым днем приобретает все большую актуальность. В условиях стремительного развития ВЭД ДНР, таможенные брокеры Республики, как особый вид посредников, привлекают к себе все большее внимание и востребованность со стороны предприятий и предпринимателей, фактически осуществляющих внешнеэкономические операции.

Анализ последних исследований и публикаций. Базовые теоретические вопросы, связанные с таможенным брокериджем, влияние различных факторов на такую деятельность нашли свое отражение в работах ученых: Г.И. Немирова [1], И.А. Гокинаева [2], А.Д. Косьминой [3], А.Д. Баранова [4] и др., содержащих детальный анализ последовательности процессов оказания таможенно-брокерских услуг и научно обоснованных направлений совершенствования деятельности таможенных брокеров. Однако вопрос механизма регулирования таможенного брокериджа со стороны органов государственного управления в условиях становления государственности, непризнанности и различных ограничений политико-экономического характера изучен не в полной мере.

Цель исследования – разработка направлений развития таможенного брокериджа в Донецкой Народной Республике путем совершенствования механизма государственного регулирования таможенной брокерской деятельности.

Результаты исследования. Необходимыми условиями для развития отношений в сфере ВЭД является создание эффективного механизма регулирования таможенной брокерской деятельности. Существующий механизм, в рамках которого регулируется таможенная брокерская деятельность, можно представить, как систему взаимодействия организационных, экономических и правовых методов, принципов и инструментов в сфере государственного регулирования таможенного дела, которая регламентирует условия и порядок осуществления таможенного брокериджа.

Сам механизм государственного управления таможенной брокерской деятельностью направлен на достижение цели обеспечения формирования и развития эффективно функционирующего рынка посреднических услуг в таможенной сфере, создания необходимых условий деятельности и защиты интересов предпринимателей. Достижение цели государственного регулирования осуществляется через законодательные и исполнительные органы в таможенной сфере с целью обеспечения создания условий их функционирования в соответствии с экономической политикой

ДНР. Органы государственного управления реализуют свою деятельность посредством применения соответствующих методов, которые представляется возможным сгруппировать в три блока: правовые; экономические; административные методы.

Правовые методы – совокупность нормативно-правовых актов, регламентирующих деятельность таможенных брокеров. Основным инструментом данного блока методов является: Закон «О таможенном регулировании в ДНР», который определяет основные принципы деятельности таможенных брокеров [5].

Административные методы – методы прямого ограничительного или разрешительного характера, которые непосредственно влияют на таможенно-брокерскую деятельность. К ним относится выдача разрешений, лицензий и т.д. В ДНР это необходимость получения лицензии на осуществление таможенной брокерской деятельности в Департаменте таможенного дела Министерства доходов и сборов ДНР.

Экономические методы – влияют на экономические интересы таможенных брокеров и регулируют их поведение, например инструменты налогообложения.

Ведение таможенной брокерской деятельности в условиях существующего механизма государственного регулирования такой деятельности для предприятий является достаточно проблемным. Существующие проблемы можно разделить на: организационные и экономические.

К организационным проблемам относится административное давление со стороны органов государственного управления, которое с вступлением в силу Приказа Министерства доходов и сборов ДНР № 143 от 15.09.2017 г. об утверждении «Лицензирования таможенной брокерской деятельности», значительно его увеличило [6]. Согласно существующей мировой практике, таможенный контроль при ввозе товара начинается перед таможенным постом, а при его вывозе – после таможенного поста. Отсюда следует, что любые нарушения таможенных правил, допущенные таможенным брокером, в любом случае будут зафиксированы таможенными органами за пределами пограничного контроля. Таким образом, оценку способности предприятия, осуществляющего таможенную брокерскую деятельность, Администрация Республиканской Пограничной Службы ДНР объективно проводить не имеет возможности. Кроме того, внедрение указанного законодательного акта приводит к существенному увеличению давления на бизнес путем удвоения количества контролирующих органов, создает дополнительные предпосылки для коррупционной составляющей.

К сожалению, национальным законодательством не предусмотрена необходимость для предприятия работать над совершенствованием контроля качества таможенно-брокерских услуг. При этом в рамках практической реализации международных требований деятельности таможенных брокеров становится необходимой разработка мероприятий по решению этой проблемы – приведение в соответствие с международными стандартами критериев отбора и процедуры предоставления статуса таможенного брокера уполномоченного экономического оператора.

К экономическим проблемам относятся отсутствие финансовых гарантий выполнения обязательств таможенного брокера по уплате таможенных платежей. Отсюда возникает риск неполучения таможенных платежей государственным бюджетом в случаях нарушения таможенного законодательства и привлечения предприятия таможенного брокера к административной ответственности. Такие проблемы приводят в результате к развитию коррупции, росту расходов субъектов ВЭД, снижению качества таможенно-брокерских услуг.

Для решения выявленных проблем целесообразно дополнить механизм регулирования таможенной брокерской деятельности блоком саморегулирования.

Первым шагом в изменении действующего механизма регулирования деятельности таможенных посредников будет принятие Закона «О саморегулируемых организациях» и Положения «О саморегулируемой организации профессиональных участников рынка таможенно-брокерских услуг».

Субъектами регулирования по предлагаемому механизму регулирования таможенной брокерской деятельности выступают таможенные органы и саморегулируемые организации. Из субъектов регулирования необходимо исключить Государственную пограничную службу ДНР.

Решению проблемы предоставления качественного таможенного брокериджа в значительной мере будет способствовать введение стандартов качества таможенной брокерской деятельности, соответствующих международным требованиям. Компетенцией разработки и внедрения таких стандартов деятельности таможенных брокеров, согласно усовершенствованному механизму, наделяются саморегулируемые организации.

В компетенцию саморегулируемых организаций отнесены: выдача сертификатов, подтверждающих внесение в реестр саморегулируемой организации предприятия-таможенного брокера; предоставление государственным таможенным органам гарантии уплаты таможенных платежей; разработка стандартов и правил осуществления профессионального таможенного брокериджа и контроль их соблюдения.

Выводы. Предлагаемый механизм управления таможенной брокерской деятельности будет способствовать улучшению повышению качества таможенно-брокерских услуг и уровня их соответствия международным стандартам, что значительно повысит степень согласования таможенного администрирования в Донецкой Народной Республике с нормами, принципами, правилами, которые существуют в международной практике, а также будет содействовать развитию внешней торговли Республики.

Список литературы:

1. Немирова, Г. И. Механизм повышения качества государственных услуг в области таможенного дела в условиях цифровой трансформации / Г. И. Немирова, А. А. Виниченко. – М.: РИО Российской таможенной академии, 2017. – 130 с.
2. Гокинаева, И. А. Экономика таможенного дела. Часть I. Экономика таможенного дела и система таможенных органов. Учебное пособие. / И. А. Гокинаева. – СПб: Университет ИТМО, 2016. – 82 с.
3. Косьмин, А. Д. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность / А. Д. Косьмин, С. Е. Метелев, Е. С. Дубенская. – М.: Экономика, 2006. – 609 с.
4. Баранов, Д. Е. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности в России / Д. Е. Баранов. – М.: РАГС, 2003. – 218 с.
5. О таможенном регулировании в Донецкой Народной Республике: Закон Донецкой Народной Республики от 25.03.2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyaty/zakony/zakon-donetskoj-narodnoj-respubliki-o-tamozhennom-regulirovanii-v-donetskoj-narodnoj-respublike/> (дата обращения 11.19.2019).
6. Об утверждении «Лицензирования таможенной брокерской деятельности»: Приказ Министерства доходов и сборов Донецкой Народной Республики № 143 от 15.09.2017 г. (опубликован 09.10.2017 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mdsdnr.ru/tamozhnya/15-tamozhnya/1204-prikaz-ot-15-09-2017-143> (дата обращения 11.19.2019).

Костюченко Н. В., студент
Бойко А. Н., канд. экон. наук
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
nikitakost1@mail.ru

РАЗВИТИЕ АМЕРИКАНО-МЕКСИКАНСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Актуальность. Двусторонние экономические отношения США и Мексики представляют ключевой интерес для обеих стран из-за их территориальной близости, общих культурных и экономических интересов, реализованных в рамках Североамериканского соглашения о свободной торговле, положения которого в недавнем времени были пересмотрены. В этой связи следует провести анализ развития американо-мексиканских отношений на современном этапе.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию экономических отношений США и Мексики посвящены научные труды учёных-экономистов А. Вильярреали, Р. Фергюссона, К. Финкли и других.

Цель исследования: анализ развития американо-мексиканских отношений в условиях глобальных трансформаций на мировом рынке.

Результаты исследования. Активное экономическое сотрудничество США и Мексики началось с подписания соглашения о создании Североамериканской зоны свободной торговли в 1994 году. Данное соглашение предусматривало устранение таможенных барьеров, стимулирование движения товаров и услуг, привлечение инвестиций, обеспечение эффективной защиты прав интеллектуальной собственности, а также создание единого рынка. По результатам проведенного анализа сделан вывод о значительном влиянии НАФТА на развитие экономических отношений стран.

Реализация данных положений привела к стремительному развитию экономических отношений и значительному увеличению торгового баланса между странами (рис. 1), что проявилось в следующем:

–экспорт США в Мексику в 2018 году по сравнению с 1993 увеличился на 537% и составил 265 млрд. долл. США;

–экспорт Мексики в США в 2018 году по сравнению с 1993 увеличился на 768% и составил 346 млрд. долл. США;

–прямые иностранные инвестиции США в Мексику в 2017 году составили 109 млрд. долл. США;

–прямые иностранные инвестиции Мексики в США в 2017 году составили 18 млрд. долл. США. [1]

На данный момент Мексика занимает 2-ое место по количеству импорта и экспорта товаров США. Крупнейшими статьями экспорта Мексики в США являются автотранспортные средства, автозапчасти, сельскохозяйственная продукция, компьютерное оборудование, аудио и видеооборудование, коммуникационное оборудование, а также нефть и газ (рис. 2).

Что касается экспорта США в Мексику, здесь крупнейшими статьями экспорта являются автозапчасти, сельскохозяйственная продукция, компьютерное оборудование, нефтяные и угольные продукты, электронные компоненты, основные химические вещества, а также смолы и волокна (рис. 3).

Однако несмотря на взаимовыгодное сотрудничество страны решили пересмотреть положения НАФТА, поскольку оно привело к таким негативным последствиям:

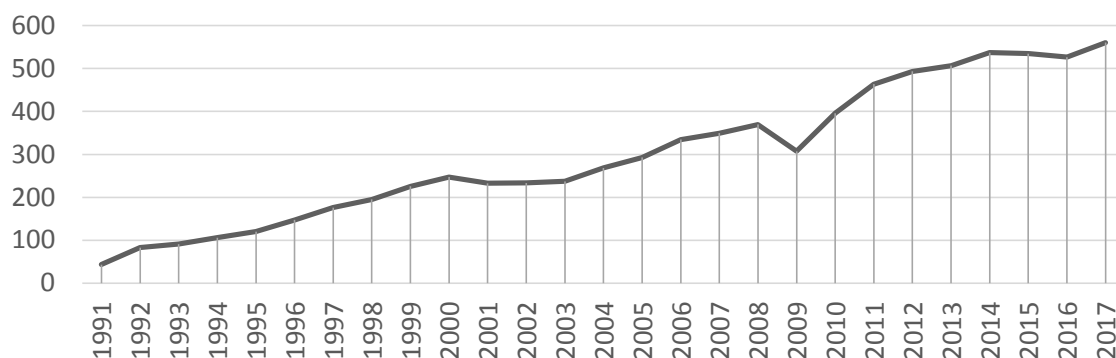


Рис. 1. Динамика внешнеторгового оборота США и Мексики, млрд. долл. США [2]



Рис. 2. Структура экспорта Мексики в США, млрд. долл. США [3]

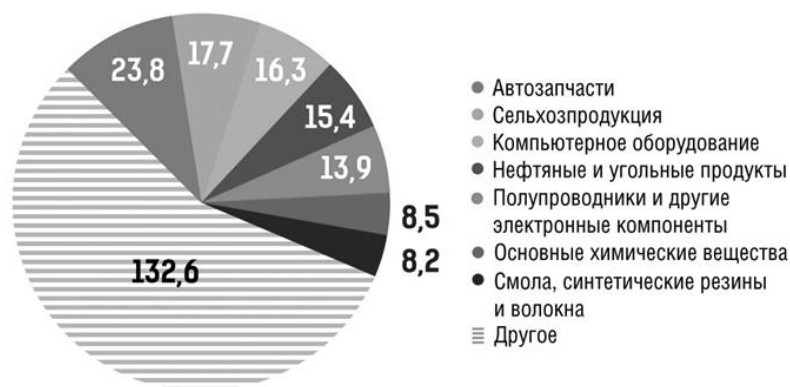


Рис. 3. Структура экспорта США в Мексику, млрд. долл. США [3]

–сокращению рабочих мест и снижению уровня заработной платы в США из-за перемещения большого числа компаний в Мексику;

–банкротству значительного числа Мексиканских фермеров вследствие снижения тарифов на сельскохозяйственную продукцию;

–ухудшению состояния окружающей среды Мексики вследствие усиленного использования удобрений и химикатов с целью конкуренции с фермерами США.

Учитывая данные факторы страны-члены НАФТА заключили новое соглашение «United States–Mexico–Canada Agreement», в котором они продолжают взаимодействовать на более приемлемых условиях [5].

Выводы. Исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод, что создание Североамериканской зоны свободной торговли в значительной степени способствовало установлению тесных торгово-экономических отношений между Мексикой и США. Однако данное соглашение несло в себе ряд негативных эффектов для обеих стран, что привело к его пересмотру и заключению нового соглашения, в котором страны продолжают взаимодействовать на более приемлемых для всех членов условиях.

Список литературы:

1. U.S.-Mexico Trade Facts [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ustr.gov/countries-regions/americas/mexico> (дата обращения 20.11.2019).
2. World Integrated Trade Solution [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://wits.worldbank.org/> (дата обращения 20.11.2019).
3. UN Comtrade Database [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://comtrade.un.org/> (дата обращения 20.11.2019).
4. U.S.-Mexico Economic Relations: Trends, Issues, and Implications [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.everycrsreport.com/reports/RL32934.html> (дата обращения 20.11.2019).
5. Six Problems with NAFTA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.thebalance.com/disadvantages-of-nafta-3306273> (дата обращения 20.11.2019).

Крикля Е. Ю., студент
Сокрутенко О.-А. С., ст. преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
miss.kriklya@mail.ru

ПРЕДПОСЫЛКИ И ПЕРВЫЕ ПРОЯВЛЕНИЯ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 2019-2020 ГОДОВ

Актуальность. В 2019 году экономистами было сделано множество прогнозов относительно развития мировой и отечественной экономики в контексте возможности погружения в глобальный кризис, что обуславливает целесообразность предопределения и внедрения комплекса мер для сохранности и приумножения своего капитала в условиях современных социо-экономических вызовов.

Анализ последних исследований и публикаций. Тема экономических кризисов не нова. Теоретические аспекты можно найти в научных трудах Н.Д. Кондратьева [1], В.Е. Дементьева [2], Дж. Сороса [3] и многих других выдающихся экономистов и финансистов. На сегодняшний день возможность и предпосылки мирового кризиса 2020 года активно обсуждаются в СМИ, на различных форумах, в комментариях под публикациями и т.д. Тема затрагивается в научных исследованиях и публикациях студентов, аспирантов и профессоров. Так, например, А.В. Тебекин [4] в своей работе рассматривает проблемы обеспечения национальных интересов страны с учётом движения мирового хозяйства к глобальному экономическому кризису 2020. А.А. Акаев [5] утверждает, что на современном этапе начинается подъём шестого большого цикла Кондратьева, который способствует восстановлению экономики посредством активного развития цифровых технологий, что гласит о существовании полярных взглядов на тему исследования.

Цель исследования – выявить предпосылки мирового экономического кризиса и обозначить пути сохранения денежного капитала в сложившихся условиях.

Результаты исследования. Одним из факторов, определяющим возможность погружения экономики в кризис, выступает её цикличность. Известно, что в среднем

промежуток между мировыми финансовыми неурядицами составляет около 7-12 лет, данный факт подтверждается таблицей 1. Последний глобальный обвал состоялся в 2008 году, что дает основание для возможности возникновения новых колебаний на мировых рынках.

Таблица 1

Хронология глобальных мировых кризисов XX-XXI столетий

| Год | Название | Послекризисный период, лет |
|------------|--|----------------------------|
| 1929-1933 | Великая депрессия | 4 |
| 1937-1938 | - | 10 |
| 1948-1949 | Берлинский кризис | 4 |
| 1953 | Берлинский кризис | 5 |
| 1958 | Ливанский кризис | 15 |
| 1973-1975 | Нефтяной кризис | 12 |
| 1987-1989 | «Черный понедельник» | 5 |
| 1994- 1995 | Мексиканский кризис | 2 |
| 1997 | Азиатский кризис | 1 |
| 1998-1999 | Российский дефолт | 9 |
| 2008-2009 | Мировой финансово-экономический кризис | |

Следует также отметить и снижение роста мировой экономики в 2019 году. В докладе МВФ «Перспективы развития мировой экономики», опубликованном в апреле текущего года, говорится о негативном влиянии на развитие хозяйства торговой войны между США и Китаем, неопределённости по поводу выхода Великобритании из Европейского союза, а также геополитическая напряженность в регионе Персидского залива. Однако в июне организация пересмотрела свои прогнозы с учетом прошедших изменений и снизила прогнозное показание роста мировой экономики на 0,1%, что составило 3,2% [6].

Вторым фактором, волнующим в частности россиян, является рост кредитной нагрузки граждан. По словам министра экономического развития Российской Федерации, около трети заёмщиков должны выплачивать банкам ежемесячно 60% своего дохода. Очевидно, что данная ситуация в скором времени приведёт к взрыву кредитного пузыря, что может отразиться не только на российской экономике [7]. Вопрос кредитования затрагивает не только РФ, поскольку изменения учетных ставок в США, Великобритании и других крупных странах настораживает экономистов. После кризиса 2008 года учетные ставки этих государств были снижены до минимума, что способствовало развитию экономик. Повышение ставок с конца 2017 года свидетельствовало о том, что центральные банки умышленно притормаживали рост экономик, развивающихся стремительными темпами, что являлось хорошим знаком. Однако на данный момент ставки не повышаются, оставаясь на определённом уровне или вовсе понижаются (рис. 1).

Определённые сигналы подают и фондовые рынки. Ставки по краткосрочным активам превышают долгосрочные, что свидетельствует о скором наступлении кризиса. История показывает, что за последние 60 лет данное правило не сработало лишь единожды – в конце 1960-х годов [8]. Изменения произошли даже по отношению одних из самых надёжных активов на фондовом рынке – государственных облигаций США и Великобритании, которые стали инверсивными.

Рост цен на золото за последнее время свидетельствует о повышении спроса на данный металл, что характерно для периодов недоверия людей к национальной валюте и финансовой нестабильности в стране. Как видно, все признаки указывают на негативные перемены в ближайшем будущем, однако больше пугает невозможность предсказания точной даты наступления кризиса, однако можно предположить каким он будет. Аналитики, участвовавшие в опросе сайта LIGA.net, могут выделить три основные ветви развития:

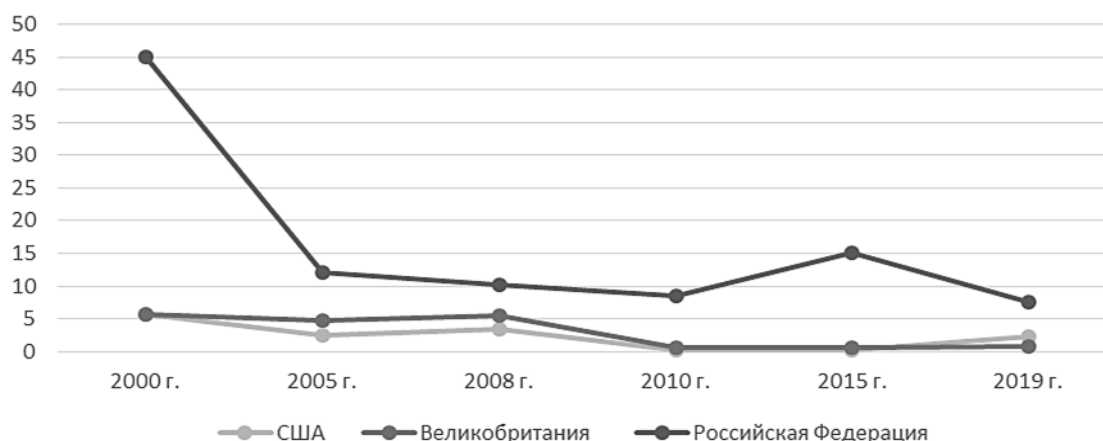


Рис. 1. Динамика учётных ставок США, Великобритании и РФ с 2000 г. по 2019 г.

1. Повышение учётной ставки центробанками приведёт к краху задолжников в лице малоэффективного бизнеса, борьба между предприятиями ужесточится, и многие обанкротятся.

2. Сохранение низких учётных ставок и продолжение рефинансирования обернётся длительным застоём в экономике, усугубляясь новыми долговыми кризисами. Для выхода из сложившейся ситуации миру понадобится несколько лет, а восстановление будет более продолжительным.

3. При изменении подхода центральных банков, которые начнут покупать государственные облигации, дефицит бюджета станет сокращаться. Однако нет гарантии, что вливание новых денег в экономику не приведёт к инфляции и не усугубит ситуацию [8].

Выводы. С наступлением кризиса многим экономическим субъектам будет тяжело «остаться на плаву». Чтобы его пережить стоит готовиться уже сейчас. Обычные граждане могут обезопасить себя покупкой защитных активов: золота, государственных облигаций или акций компаний, основывающих свою деятельность на производстве товаров и услуг, спрос на которые сократится в меньшей степени. Создание финансовой подушки безопасности – один из главных принципов выживания во время кризиса. Помимо этого, стоит сократить затраты до минимального уровня и по возможности выплатить все задолженности. Первоначальная задача в таких условиях – сохранить свой капитал, но опытные игроки могут и значительно его приумножить.

Список литературы:

1. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: Избранные труды. – М.: Экономика, 2002. – 767 с.
2. Дементьев В.Е. Длинные волны экономического развития и финансовые пузыри: Препринт # WP/2009/252. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 88 с.
3. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 262 с.
4. Тебекин А.В. Современные тенденции и перспективы развития мирохозяйственных связей / А.В. Тебекин, В.Р. Кожухар, А.Р. Бозров // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2017. – №2 (21).

5. Акаев А.А. О начале фазы подъема шестой кондратьевской волны и проблемах глобального устойчивого роста / А.А. Акаев, А.В. Коротаев // Век глобализации. – 2019. – №1.

6. Перспективы развития мировой экономики» январь 2019 г. [Электронный ресурс] // МВФ. – Режим доступа: <https://www.imf.org/ru/Publications/WEO/Issues/2019/07/18/WEOupdateJuly2019> (дата обращения: 19.08.2019).

7. Жизнь в долг: когда взорвется кредитный пузырь? [Электронный ресурс] / Газета.Ру. – Режим доступа: https://www.gazeta.ru/comments/2019/07/24_e_12522811.shtml (дата обращения: 19.08.2019).

8. Здравствуй, новый финансовый кризис: каким он будет и когда наступит. Три сценария [Электронный ресурс] / Информационное агентство ЛІГАБізнесІнформ. – Режим доступа: <https://finance.liga.net/ekonomika/article/zdravstvuy-novyy-finansovyy-krizis-kakim-on-budet-i-kogda-nastupit-tri-stsenariya> (дата обращения: 19.08.2019).

Крыжановская А. В., студент
Кошеленко В.В., ст. преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Ananasy17@gmail.com

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ФОРМА РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В США

Актуальность. На современном этапе франчайзинг является динамично развивающимся явлением в мировой практике из-за неоспоримых преимуществ (доступность, простота, эффективность). Франчайзинговая система в США является успешным примером развития предпринимательской деятельности, как инструмент привлечения инвестиций.

Анализ последних исследований и публикаций. Данный вопрос нашел своё отражение в трудах таких учёных-исследователей: Ахатов А.И., Кноринг Н.И., Мюррей Я., Шанин И.И., Эмерсон Дж.

Цель исследования: провести анализ рынка франчайзинга в США, определить тенденции и особенности его развития.

Результаты исследования. Франчайзинг – это динамически развивающиеся форма коммерческого взаимодействия крупной, хорошо зарекомендовавшей себя на мировом или внутреннем рынке компании и предпринимателей, нацеленных на быстрый рост через использование деловой репутации, ноу-хау, делового опыта франчайзера [1].

История использования франчайзинга в США начинается с 1955 г., когда Р. Крок основал компанию McDonald's System Inc., известнейшую франчайзинговую компанию мира. Долгое время США удерживало первое место по количеству франшиз, но по данным IFA в 2017 году утратило эту позицию, уступив Китаю, и на момент 2018 года удерживает эту позицию [2].

Успех распространения в США франчайзинг получил за счет поддержки со стороны государства, отличающимся высоким уровнем развития специального франшизного законодательства, богатой судебной практикой по франчайзингу, обширной франшизной правовой теорией.

Большинство франчайзинговых компаний США используют модель франчайзинга бизнес формата. Он предусматривает использование продукции франчайзера и торговой марки, а так же управление бизнесом по методу установленному франчайзером (маркетинговые планы, обучение, реклама, оперативная сервисная поддержка).

На сегодняшний день франчайзинг в США является доминирующей формой предпринимательства в сфере розничной торговли. Американские франчайзинговые компании широко работают по всему миру, продолжая активно развиваться, в том числе и в России [3].

По данным The International Franchise Association, на 2018 год в США насчитывается более 740 тыс. франчайзинговых предприятий, на которых занято более 7,8 млн человек, где производится продукция стоимостью более 713 млрд. дол., и которые дают вклад в ВВП США в размере 425 млрд. дол. (табл. 1).

Таблица 1

Динамика основных показателей франчайзинга в США [4]

| | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|
| Предприятия, тыс. | 708,9 | 720,5 | 733,3 | 745,3 |
| Рабочие места, млн. | 7,2 | 7,38 | 7,65 | 7,89 |
| Объем продаж, млрд. | 602,7 | 637,5 | 675,7 | 713,2 |

Обновленный анализ франчайзингового рынка показал, что в период между 2016 и 2018 годами франчайзинговый бизнес продолжал свой устойчивый рост по числу новых компаний, рабочих мест, объема продаж (рис. 1).

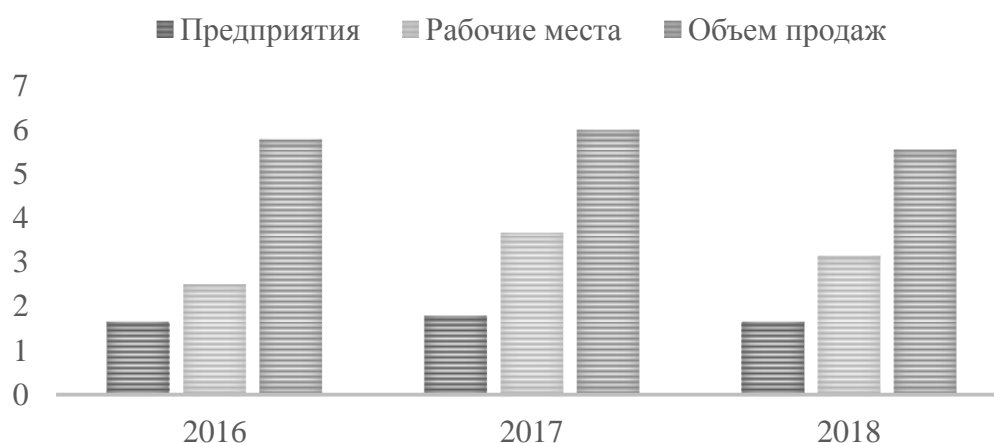


Рис. 1. Динамика темпов прироста американского рынка франчайзинга, %

Как видно из данных рисунка 2, в США франчайзинг проник во многие отрасли экономики, но особую нишу занимает сектор общественного питания, бизнес и личные услуги. Лидером рынка является сегмент быстрого общественного питания, на долю которого приходится 20 %. Компании, работающие в этом сегменте, представляют Топ-5 мировых франшиз 2018 года: Subway, McDonald's, KFC, Burger King, 7 Eleven [5].

Проведённые в США исследования Американской Ассоциации Франчайзинга, показали, что если из числа начинающих предприятий выживает после двух лет деятельности всего 15 %, то среди франшизополучателей доля успешных предприятий составляет 85 %. Объем продаж по системе франчайзинга в США составляет порядка 1 трлн. долл. США в год, при этом 40 % розничных продаж приходится на франчайзинг. В настоящее время больше всего франшиз продано предприятиями США.

Развитие франчайзинга в США имеет положительную перспективу и для дальнейшего развития. В марте 2019 года было зафиксировано 196 тыс. рабочих мест, а уровень безработицы за месяц остановился на отметке 3,8 %. Это свидетельствует о том, что повышение личного благосостояния и улучшение рынка труда непосредственно влияют на дополнительные расходы клиентов. Положительно также

влияет Закон о сокращении налогов и рабочих мест, который снижает ставку корпоративного налога с 35% до 21%.

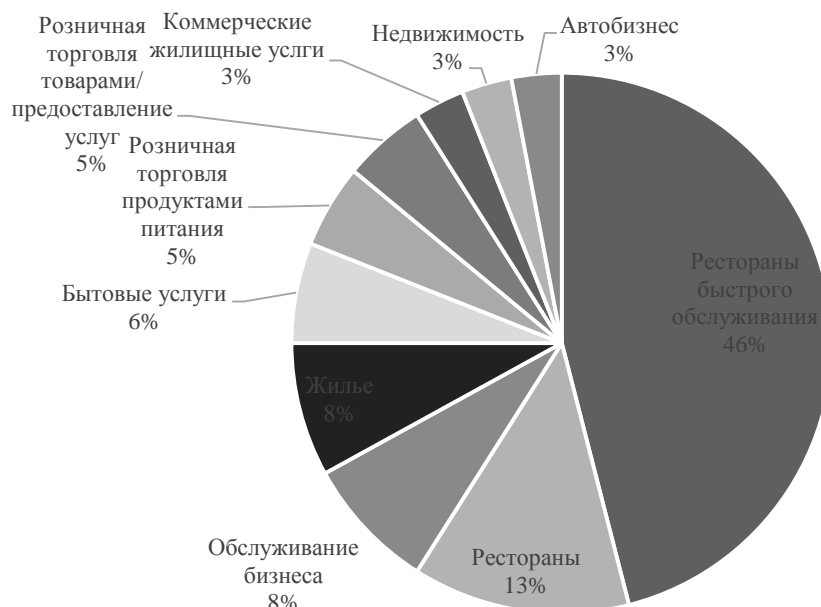


Рис. 2. Отраслевая структура франчайзинга в США[4]

Выводы. Таким образом, можно сделать вывод, что франчайзинговая система является неотъемлемой частью экономики США. Практически ежегодно франчайзинг приносит около 8% дохода от ВВП в экономику страны. Анализ франчайзинга в США показывает устойчивый рост по числу новых компаний, рабочих мест, выпущенных товаров и услуг. Наибольшую долю в франчайзинге США занимают рестораны быстрого обслуживания. Успех франчайзинга в США обеспечен во многом благодаря тому, что законодательно оформлены многочисленные детали подобного рода отношений, что делает их менее рискованными для обеих сторон. Согласно прогнозам ожидается дальнейшее развитие данного сегмента рынка США, прежде всего, за счет увеличения расходов клиентов и использования нового налогового закона.

Список литературы:

1. Хмелев И.Б. Мировая экономика: учебно-методический комплекс / И. Б. Хмелев. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009. – 238 с.
2. The Economic Impact of Franchised Businesses. 2019. Vol. IV [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.franchise.org> (дата обращения 20.11.2019).
3. Петровский Я. Расчет на все готовое / Я. Петровский // Коммерсант деньги. – 2016. – № 14. – С. 15.
4. Franchise Business Economic Outlook for 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.franchise.org> (дата обращения 20.11.2019).
5. Мучкаева Д.В. Международный франчайзинг как стратегия развития бизнеса / Д.В. Мучкаева, А.А. Дубровина, И.Б. Хмелев // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. XXXII междунар. студ. науч.-практ. конф. – 2017. – № 5. – С. 32.

Кузнецова М. А., студент
Пилипенко В. В., ст. преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
mashutik99@mail.ru

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ В ДАЛЬНЕВОСТОЧНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ РОССИИ

Актуальность темы исследования. Поиск новых эффективных способов совершенствования инвестиционного климата в стране в последние годы обрел особую роль. В рамках создания новой модели развития Дальнего Востока, ориентированной на Азиатско-Тихоокеанский регион, одним из приоритетных направлений привлечения инвесторов предложен новый инструмент в виде создания территорий опережающего развития и территорий с особым налоговым и административным режимом, что даст возможность, выиграть конкуренцию условий для инвесторов из стран АТР.

Анализ последних исследований и публикаций. Особенности территории опережающего развития, в своих трудах отразили Медведева Л.М., Рязанцева М.В., Якушова Е.С., Бухвальд Е.М., Попова О.А., Костикова О.Н., Курков И.И. и др. Помимо этого, тема освящена в интернет-источниках исследовательских организаций, международных статистических служб.

Цель исследования. Проанализировать состояние, изменения и основные результаты деятельности территорий опережающего развития, а также оценить влияние территории опережающего развития экономику Дальнего Востока России.

Результаты исследования. На сегодняшний день действенным направлением интенсификации развития экономики выделяют создание и функционирование экономических зон различного типа. ТОР – режим содействия инвесторам, реализующих проекты в таких приоритетных для ДФО секторах экономики, как сельское хозяйство и рыболовство, транспорт и промышленное производство, добыча полезных ископаемых и туризм. Вследствие действий, направленных на развитие территорий, упрощенным административным процедурам и благоприятному налоговому режиму. ТОР считается успешным опытом для создания комфортного бизнес-климата.

ТОР создаются под конкретных крупнейших инвесторов, которые предварительно заключают соглашение с уполномоченным федеральным округом. [1] Для них сформированы оптимальные с учетом специфики макрорегиона и конкурентоспособные условия ведения бизнеса. Вследствие создания «одного окна» на базе управляющей компании и модернизации процедур получения разрешений, показатели административной нагрузки, сроки подключения к электроснабжению и получения разрешений на строительство в ТОР Дальнего Востока существенно ниже, чем в других российских регионах и странах АТР.

В 2017 году прекратилось действие ограничения на создание ТОР за пределами Дальнего Востока, и режим стал распространяться по всей России с большим размахом. Число ТОР на август 2019-го составило более ста: из них 86 в моногородах и 20 на Дальнем Востоке. Общий объем инвестиций составил 2 821 млрд. руб., создано 69865 рабочих мест. Наибольшее количество ТОР создается в Приморском крае – 5 территории, при создании 3 из них – «Надеждинская», «Михайловская» и «Большой Камень» планировалась реализация проектов на 215 млрд. рублей, создание 9,5 тыс. рабочих мест. Наименьшее количество ТОР в Магаданской области и Чукотском автономном.

Рассмотрим результаты деятельности территорий опережающего развития, которые отражены в таблице 1.

Таблица 1

Результаты деятельности территорий опережающего развития за 2015-2019 гг. [2]

| Показатель | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---|------|-------|-------|-------|------|
| Количество ТОР, ед. | 9 | 14 | 18 | 18 | 20 |
| Прирост за год, ед. | X | 5 | 4 | 0 | 2 |
| Количество привлеченных резидентов, ед. | 21 | 111 | 204 | 330 | 403 |
| Прирост за год, ед. | X | 90 | 93 | 126 | 73 |
| Сумма инвестиций, млрд. руб. | 187 | 450 | 2175 | 2337 | 2821 |
| Прирост за год, млрд. руб. | X | 263 | 1725 | 162 | 484 |
| Количество созданных рабочих мест, ед. | 7666 | 22256 | 39772 | 56813 | 6986 |
| Прирост за год, ед. | X | 14590 | 17516 | 17041 | 1305 |

Из таблицы 1 можно заметить, что происходит рост количества резидентов, также растет объем привлеченных инвестиций и количество созданных рабочих мест. По итогам 2018 года в 5 из 11 дальневосточных регионов показали положительную динамику.

ТОР «Бурятия» основана в середине июня. Базой считаются 4 проекта с общей суммой 25 млрд. руб. При этом решение принималось только лишь на основании двух проектов: оказалось, что еще два — по производству картона в Селенгинске и строительству теплиц в Гусиноозерске — были запланированы на территории моногородов. Так как с ноября 2018 года Бурятия входит в состав ДФО, возникло противоречие. В 2017 году в Бурятии уже была создана ТОР «Селенгинск» — на территории моногорода Селенгинска. Так как это ТОР моногорода, «порог вхождения» для ее резидентов выше, чем у ТОР «Бурятия». Это поясняет, почему потенциальные инвесторы захотели войти именно в новую бурятскую ТОР, а не в существующую.

Созданная в конце июля ТОР «Забайкалье» отличилась в ином вопросе. В ее состав входит 705 кадастровых кварталов и несколько неразмеченных участков, а список профильных для нее видов экономической деятельности достигает 24 позиций, включая добычу угля и металлических руд, лесозаготовку, сельское хозяйство, и др. В новой ТОР заявлено 15 якорных инвесторов с проектами на сумму 196,2 млрд руб., а ключевым из них является разработка Удоканского месторождения меди Байкальской горной компанией (капиталовложения — 88,4 млрд. руб.) [3].

Наибольший процент резидентов свободных экономических режимов в ДФО составляют компании с российским капиталом. Проекты с участием зарубежных инвесторов в ТОР составляют только 9,3% от общего числа.

К 3 странам-лидерам среди иностранных партнеров относят - Китай, Республику Корея и Японию. В 2019 году интерес к Дальнему Востоку начали проявлять индийские компании и институты развития, инициатором и проводником этого сотрудничества выступает правительство Индии. Сейчас в рамках режимов ТОР и свободного порта это государство пока представлено в размере трех проектов.

Чаще всего преграды для иностранных инвесторов связаны с изменением законодательства, а также с нестабильностью управления в экономических зонах и пересмотром правил игры. Затруднение у бизнесменов вызывают большое количество государственных органов, которые работают на Дальнем Востоке. В ТОРах — вместо готовой инфраструктуры получают участок с отсутствием отдельных коммуникаций. Из более чем 80 зарубежных компаний, зарегистрированных в экономических зонах ДФО, работают только 17. Суммарный объем их инвестиций в экономику округа составил 8,2 млрд. рублей.

Проанализируем зависимость инвестиций в основной капитал ДФО от объёмов инвестиций в ТОР за последние годы.

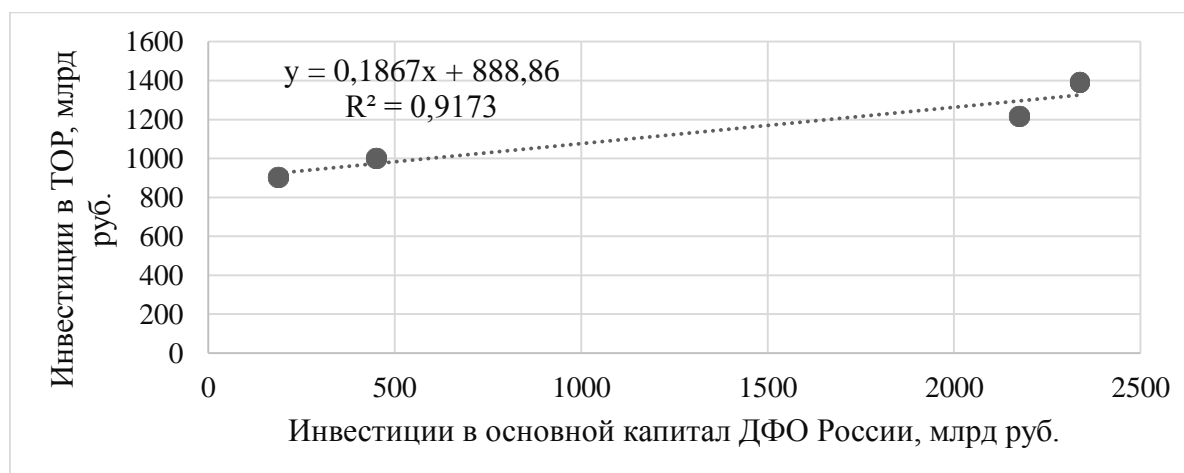


Рис. 1. Зависимость между инвестициями в основной капитал ДФО и объемами инвестиций в ТОР за 2015-2018 года, млрд. руб.

Анализ статистических данных подтверждает положительную корреляцию между инвестициями в основной капитал ДФО и инвестициями в ТОР за последние годы, то есть отмечается высокая степень зависимости между ними, и в случае увеличения инвестиций в территории возможен рост второго показателя. Коэффициент детерминации R-квадрат составляет 0,9173. Расчетные параметры модели на 91,7% объясняют зависимость между изучаемыми параметрами. Можно сделать вывод, что ТОР положительно воздействует на инвестиции в основной капитал ДФО.

Дальний Восток России считается фаворитом согласно результатам 2018 года по росту прямых инвестиций в экономику. Увеличение вложений составило 17,1 %, когда в среднем по РФ - 4,4 %. При чем более 50% это вложения резидентов территорий опережающего развития и свободного порта, в том числе иностранные. Таким образом на ДФО приходится около 30% всех иностранных инвестиций в РФ. [4]

Выводы. Таким образом, появление ТОР является, положительным и весьма нестандартным методом для развития Дальнего Востока. Экономическая отдача от ТОР и уже становится заметной, хотя пока что меньше ожидаемой. Создание долгосрочной стратегии для ТОР позволило бы российским законодателям осознать необходимость того, что эти зоны должны быть не просто наиболее преференциальными режимами внутри России, но и конкурировать с альтернативными механизмами привлечения и поддержки инвестиций в Восточной Азии.

Список литературы:

1. Территории опережающего социально-экономического развития / [Электронный ресурс] / Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока и Арктики – 2019. – Режим доступа: minvostokrazvitiya.ru (дата обращения 20.11.2019).
2. Адушев М.Н. Влияние создания территорий опережающего развития на социально-экономическую ситуацию на Дальнем Востоке Российской Федерации [Текст] / М.Н. Адушев // *Фундаментальные исследования*. – 2018. – № 7. – С. 44-50.
3. Алексеев П.В. Актуальные привлечения инвестиций в регионы Дальнего Востока [Текст] / П.В. Алексеев // *Экономика и управление народным хозяйством*. – 2017. – № 6 (151). – С. 20-24.
4. Алексеев П.В. Об условиях успешного создания и функционирования территорий опережающего социально-экономического развития на Дальнем Востоке России [Текст] / П.В. Алексеев // *Экономические науки*. – 2018. – № 4 (161). – С. 99-102.

Кушнир А. С., студент
Кравченко В. А., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
nastyakushnir98@mail.ru

АНАЛИЗ ТОРГОВЛИ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РФ С КНР

Актуальность. В настоящее время внешнеэкономическое сотрудничество между Россией и Китаем интенсивно развивается, что заметно отражается в росте инвестиционных капиталовложений, энергетике, торговле национальными валютами и укреплении экономических связей со стороны каждой страны.

Анализ последних исследований и публикаций. Данная тема освещена в научных трудах и теоретических разработках отечественных авторов, таких как Кричевский С. Ю., Барановский В. Г., Плотницкий М. И., Буторина О.В., Турбан В. Г., Кудрявцева Е.В. Помимо этого тема освещена в интернет-источниках исследовательских организаций, международных статистических служб.

Цель исследования – проанализировать состояние, динамику и специфику внешнеэкономических связей между Россией и Китаем.

Результаты исследования. Согласно статистике торговли Россия-Китай, российский экспорт в Китай вырос на 36,1% до 9,66 млрд. долларов США, в то время как экспорт Китая в Россию увеличился на 22,4% до 8,43 млрд. долларов США в первом квартале 2018 года. [1,2] Торговля Россией с Китаем в годовом выражении увеличилась на 2,2% до долларов США 69,5 млрд. В течение 2017 года этот рост не является значительным, это очень важно, учитывая критические условия в мировой экономике [3].

Китай и Россия географически близки друг к другу и имеют общую границу, а также они являются ключевыми стратегическими партнерами для Европы. Рассматривая внешнеэкономические связи РФ с другими странами за 2018 год, можно отметить, что Китай занимает первое место среди основных торговых партнеров: Китай – 15% товарооборота РФ, Германия – 9%, Нидерланды – 7%, Беларусь – 5%, Италия – 4% (рис. 1.)

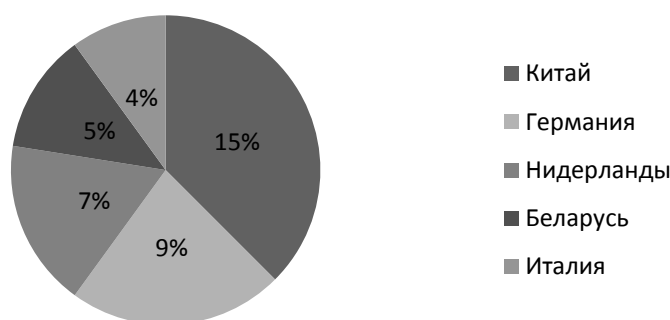


Рис. 1. Основные торговые партнеры РФ за 2018г. [1]

В последнее время РФ и КНР перешли от очень сложных двусторонних отношений к гораздо более тесным отношениям. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года объем двусторонней торговли между Россией и Китаем вырос на 30% [3].

Россия входит в число крупнейших экспортных экономик мира. Основными статьями экспорта из России в Китай являются минеральное топливо, древесина,

Международные экономические отношения

машины и рыба. Стоит подробно рассмотреть четыре ведущих экспорта России в Китай с подробностями торговли (табл. 1.).

Таблица 1

Основные статьи экспорта из России в Китай за 2018 г., тыс. дол. США [4]

| Продукт | Стоимость (тыс. долл. США) |
|---------------------|----------------------------|
| Минеральное топливо | 17862379 |
| Древесина | 2593279 |
| Машиностроение | 1201374 |
| Рыба | 1032561 |

Минеральное топливо является наиболее экспортируемым товаром из России в Китай, а также самым востребованным товаром в Китае из России. Объем торговли российским минеральным топливом в Китае в 2018 году составил 17862379 тыс. дол. США. Экспорт минерального топлива из России в период с 2013 по 2018 год сократился на 9%. Экспорт древесины из России в Китай в 2018 году составил 2593279 тыс. дол. США. Он увеличился на 4% с 2013 года. Экспорт древесины из России составил 40% от стоимости, поскольку он экспортировался в Китай в 2018 году. Следующей статьёй экспорта является машиностроение – самый продаваемый продукт в мире. Согласно статистике двусторонней торговли Россия-Китай, Россия в 2018 году занималась экспортом машин из Китая на сумму 1201374 тыс. дол. США. Российский экспорт машин в Китай увеличился на 7% в период с 2013 по 2018 год. Экспорт рыбы из России в Китай в 2018 году составил 1032561 тыс. дол. США. Рост экспорта рыбы из России в Китай на 2% в 2013-2018 гг. [2].

Основой экспорта КНР, как и раньше, остались редкоземельные элементы (95% мирового объема производится в Китае), продукция черной металлургии и нефтепереработки, высокотехнологическое оборудование, гибридные устройства, одежда и аксессуары. По итогам 2018 года экспорт Китайской Народной Республики достиг \$2,4 трлн. (+9,9% к 2017 году) [4].

Необходимо отметить, что наряду с положительной динамикой существуют серьезные проблемы, которые тормозят развитие торговых отношений между Россией и Китаем. Одной из них является несбалансированный характер торговли - импорт из КНР в РФ устойчиво превышает российский экспорт в Китай. Помимо этого, торговые войны и новые тарифы могут нанести серьезный и длительный экономический ущерб. Однако, торговля между двумя странами, несомненно, увеличилась. Китай в настоящее время является крупнейшим торговым партнером России. Данное заключение подтверждается динамикой товарооборота между Россией и Китаем за 2013-2018 гг. (Рис.2) На сегодняшний день торговля КНР и РФ оценивается в 107 миллиардов долларов - контрольный показатель, которого придерживаются оба правительства.

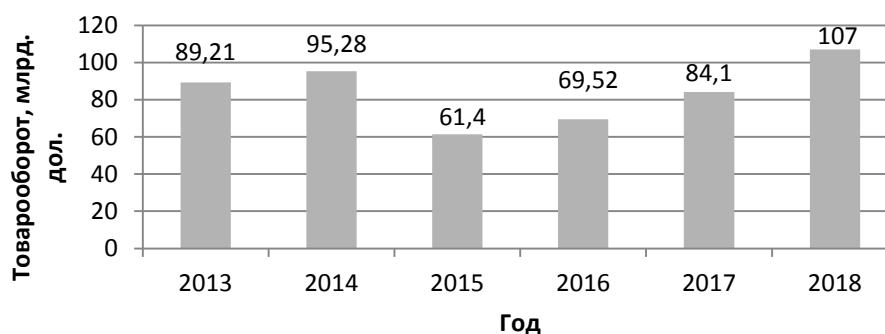


Рис. 2. Динамика товарооборота РФ и КНР за 2013-2018 гг., млрд. дол. [2]

Исходя из данных представленных в рисунке 2, можно сделать вывод, что рассматривая динамику внешнеторгового оборота РФ и КНР с 2013 года по 2018 видно, что товарооборот увеличился на 27,1 % [1, 2].

Укрепление экономических связей – большая часть китайско-российских отношений. По источникам российских и китайских информационных агентств две страны хотят удвоить объем своей торговли в течение следующих пяти лет – до 200 млрд. долларов к 2024 году – по сравнению с 107 млрд. долларов в 2018 году – путем реализации совместных проектов в области энергетики и промышленности, а также сельского хозяйства [3, 4].

Согласно официальным данным, на энергетический сектор приходилось 71% двусторонней торговли в прошлом году, за ней следуют лесная продукция с 8% и сельское хозяйство с 5%.

Китай является крупнейшим индивидуальным партнером России в области экспорта и импорта. РФ также стала крупнейшим поставщиком сырой нефти и планирует поставлять 38 миллиардов кубометров газа ежегодно в течение трех десятилетий по трубопроводу «Сила Сибири» в рамках соглашения на сумму 400 миллиардов долларов США [2, 3].

Россия часто рассматривается Китаем как чисто энергетическая игра, но ситуация меняется. Китай меняет свою российскую структуру импорта, чтобы включить больше продуктов питания, причем Россия является крупнейшим производителем зерна в мире. Импорт продукции обрабатывающей промышленности и информационных технологий также растет, поскольку российские компании начинают проникать на китайский рынок – в течение многих лет они были консервативны в отношении инвестиций в Азию, и теперь это отношение претерпевает изменения. Также улучшается межсетевое взаимодействие: модернизируются и расширяются железнодорожные линии между Дальним Востоком России и Северо-Восточным Китаем, а также улучшаются воздушные и грузовые перевозки.

Россия и Китай также будут расширять технологическое сотрудничество и использовать Китайскую инициативу «Пояс и дорога» - серию проектов в области наземной и морской инфраструктуры, простирающихся от Азии до Европы, – для содействия будущим связям [4].

Выводы. В результате проведенного исследования можно сделать вывод, что китайско-российская торговля растет быстрее, чем торговля Китая с другими партнерами. Китай является крупнейшим индивидуальным партнером России в области экспорта и импорта. Россия становится все более зависимой от Китая и может быть достаточно оптимистично настроена в отношении того, что ее надежность и географическая близость превратятся в главный актив и еще более укрепят экономические отношения.

Список литературы:

1. Официальный сайт статистики России по товарам и странам / [Электронный ресурс] / Россия: Статистика внешней торговли. – Режим доступа: ru-stat.com (дата обращения 20.11.2019).
2. Официальный сайт внешней торговли Российской Федерации / [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития РФ. – Режим доступа: ved.gov.ru (дата обращения 20.11.2019).
3. Ван Н. Пути развития экономического сотрудничества между Россией и Китаем [Текст] / Н. Ван // Журнал Байкальского государственного университета. – 2017. - № 1. – С. 73-79.
4. Давыдова А. С. Российско-китайское сотрудничество на современном этапе [Текст] / А.С. Давыдова // Молодой ученый. – 2016. – № 2. – С. 471–474.

Лёвкина Л. С., студент,
Луцик М. А., студент
Васько Ю. С., старший преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
llevkina@mail.ua

ВНЕШНИЕ ТОРГОВЫЕ СВЯЗИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ С ДРУГИМИ СТРАНАМИ

Актуальность. Одним из приоритетов экономического развития Донецкой народной республики является внешнеэкономическая деятельность. Однако, на фоне политических, экономических и других потрясений, которые произошли за последние пять лет в Донбассе, отечественными субъектами хозяйствования были потеряны не только рынки многих стран и регионов мира, а и ряд кооперационно-технологических связей, позволяющих выдерживать ценовую конкуренцию в глобальном масштабе. Ситуация усложнилась с недостатком мер по поддержке внешнеэкономической деятельности со стороны органов исполнительной власти, неустоявшейся нормативной правовой базой ее осуществления. [1]

Наше государство является мало признанным и только начинает наращивать свои внешнеторговые связи, в связи с чем необходимо проанализировать нынешнюю ситуацию для построения стратегии дальнейшей внешнеэкономической политики ДНР.

Целью исследования является определение основных направлений внешнеторговой деятельности ДНР для дальнейшего построения внешней экономической политики, а также для определения основных векторов развития международных отношений ДНР с другими государствами.

Анализ данных о внешнеэкономической деятельности показал, что до 2014 г. Донецкая область имела коэффициент покрытия экспорта-импортом 3,44.[2]. Но после 2014 г. ситуация изменилась. Импортные операции значительно превалируют по сравнению с экспортом. Так, по данным Главстата ДНР, импорт превышает экспорт в Республике в 4–5 раз (таблица 1). Доля экспорта составляет 18%.

Анализ данных Главстата ДНР о состоянии внешнеэкономической деятельности позволяет сделать вывод о существующей тенденции ее роста. Так, за январь-июнь 2017 года общий объем экспорта из республики составил 102583 тыс. долл. США, т.е. возрос на 95,5% или на 50116,5 тыс. долл. США по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Объем импорта товаров за тот же период составил 447045,9 тыс. долл. США (возрос в 1,7 раза по сравнению с прошлым периодом).

Таблица 1

Динамика внешней торговли товарами ДНР за 2014-2017 гг. [3]

| Показатель | Динамика внешней торговли товарами ДНР (тыс. долл. США) | | | Абсолютный прирост за январь-июнь 2016-2017 гг., тыс. долл. США | Относительный прирост январь-июнь 2017 г./ январь-июнь 2016 г., % |
|-----------------------|---|---------------------|---------------------|---|---|
| | январь-июнь 2014 г. | январь-июнь 2016 г. | январь-июнь 2017 г. | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Внешнеторговый оборот | 2456812 | 308680,3 | 549628,9 | 240948,6 | 78,0 |
| Экспорт | 1642564 | 52466,5 | 102583 | 50116,5 | 95,5 |
| Импорт | 814248 | 256223,8 | 447045,9 | 190822,1 | 74,5 |

Необходимо отметить, что между ЦРБ и Госбанком ЛНР установлены корреспондентские отношения. Таким образом, платежи между республиками

осуществляются только в безналичной форме. Движение товаров через границы подразумевает оформление таможенных документов и уплату ввозных и вывозных пошлин. Однако, для некоторых видов товаров определен упрощенный порядок перемещения через государственные границы республик. Но есть и ограничения. В основном они касаются страны происхождения ряда товаров и направлены на поддержание отечественного производителя в каждой республике.

На сегодняшний день ДНР осуществляет внешнеэкономическое сотрудничество с 60 странами мира. При этом анализ географической структуры внешней торговли товарами показывает, что наиболее активно предприятия Республики экспортируют продукцию на рынки стран СНГ. Причем основной внешнеторговой сферой остается рынок Российской Федерации, на который приходится, по данным Главстата ДНР, 65,8% экспорта и 83,6% импорта. В товарной структуре республиканского экспорта в Россию ведущее место занимают следующие товарные группы: зерновые культуры, продовольственные товары, каменный уголь, целлюлозно-бумажные изделия, химические продукты, металлы и изделия из них. Российская Федерация выступает основным, в ряде случаев безальтернативным рынком сбыта широкого ассортимента промышленных и аграрных товаров. В товарной структуре республиканского импорта из России преобладают товары следующих групп: продовольственные товары, горюче-смазочные материалы, машины, оборудование и транспортные средства, строительные материалы, лекарственные и медицинские изделия, текстильные изделия и обувь, металлы и изделия из них. В результате значение России как внешнеторгового партнера ДНР очень велико.

Рост экспорта услуг в рамках сервисной экономики можно было бы рассматривать как положительный фактор в развитии внешнеэкономической деятельности Донецкой Народной Республики, однако он осуществляется в основном за счет категории «услуги в операциях с недвижимостью, услуги аренды и услуги юридическим лицам». В то же время имеются сложности импорта подобных услуг, т.к. предприятиям-нерезидентам, другим заинтересованным субъектам (в том числе и физическим лицам) достаточно сложно осуществлять данные операции на территории Республики. Вместе с тем, сферу услуг можно рассматривать как достаточно перспективное направление развития внешнеэкономической деятельности в ДНР. Таким образом, проведенный анализ внешнеторговой деятельности в Донецкой Народной Республике позволяет сделать вывод, что эта деятельность постоянно развивается. В то же время остается немало проблем, связанных с условиями осуществления внешнеэкономической деятельности в Республике. Анализ этих проблем дает возможность наметить следующие основные направления улучшения ее результатов.

1. Необходимо сформировать перечень приоритетных отраслей, развитию внешнеторговой деятельности которых будет уделено большее внимание. Это должны быть, прежде всего, сферы высокотехнологичного и наукоемкого производства, например, производство машин, оборудования, механизмов, электротехнического оборудования. Их экспорт в 2017 г. возрос на 153,9%.

2. Необходимо расширять рынки сбыта и формы осуществления внешнеэкономической деятельности, системно проводить их мониторинг, обеспечивать субъекты хозяйствования информацией о мировых тенденциях в развитии отраслевых рынков. Следует отметить, что рынок Российской Федерации в результате замедления темпов внешнеторгового оборота страны также является перенасыщенным. Это отмечают специалисты Института проблем рынка РАН и другие эксперты.

3. Необходимо обратить внимание как на рынки государств и регионов с особым экономическим статусом (к примеру, Приднестровской Молдавской Республики, Южной Осетии, Абхазии), так и на рынки стран с развивающейся экономикой. Это

будет способствовать диверсификации экспорта продукции, расширению форм внешнеэкономической деятельности [6].

4. Также следует признать «новую» производственную кооперацию, на фоне разрушения старых технологических цепочек в качестве перспективного вида внешнеэкономической деятельности для предприятий ДНР.

Список литературы:

1. О порядке аккредитации субъектов внешнеэкономической деятельности и регистрации внешнеэкономических договоров (контрактов) субъектов внешнеэкономической деятельности Донецкой Народной Республики: Временное положение, утвержденное приказом Министерства доходов и сборов ДНР от 19.10.2015 №370. – Донецк, 2015.

2. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы и пути решения: научный доклад / под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы. – Донецк, 2017. – 84 с.

3. Экономическое и социальное положение Донецкой Народной Республики. Статистический бюллетень Главного управления статистики Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс] / Официальный сайт Главного управления статистики Донецкой Народной Республики. – Режим доступа: www.glavstat.govdnr.ru (дата обращения 20.11.2019).

4. Одесс, В.И. Экономический кризис в России и его проявления в отдельных сегментах экономики страны / В.И. Одесс // Проблемы рыночной экономики. – 2016. – № 1. – С. 11-14.

Логвинова А. О., студент
Пилипенко В. В., старший преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
anna.logvinova.09@mail.ru

ХЕДЖИРОВАНИЕ КАК МЕТОД РЕГУЛИРОВАНИЯ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ

Актуальность. Большое количество зарубежных и отечественных предприятий экспортируют свою продукцию на мировой рынок, поэтому в наше время тема хеджирования обретает особое значение, так как современный бизнес связан с изменчивостью курса валют. Нестабильность цен заставляет страховать риски для минимизации финансовых потерь, а иногда и для получения прибыли, потому что тренд может развернуться в обратную сторону.

Анализ последних исследований и публикаций. Научных статей на тему хеджирования достаточно много, из них можно отметить исследование профессора Галкину Е.В. «Использование хеджирования в управление валютных рисков», где хеджирование рассматривается как инструмент комплексного исследования рисков и разработки антикризисных мероприятий. Также вопросы хеджирования нашли отражение в работах таких ученых как Плотников В.С., Плотникова О.В., Окулов В.Л., Байдина О.С., Ж. Перар, А. Шапиро, Н. Луман и множество других.

Цель исследования. Проанализировать как хеджирование может регулировать валютные риски, исследовать теоретико-методологические аспекты метода хеджирования и определить роль финансовых деривативов на валютном рынке.

Результаты исследования. Хеджирование - открытие сделок на одном рынке для компенсации воздействия ценовых рисков равной, но противоположной позиции на другом рынке. Валютный риск из-за колебания валютного курса вызывает

неопределенности, что влечет за собой потерю средств. Решить данную проблему можно с помощью отрицательной курсовой разницы за счет хеджирования таких финансовых инструментов, как фовард, фьючерс, опцион и своп. Одними из самых распространенных являются форвардные и фьючерсные контракты.

Главной целью хеджирования является то, что полученная прибыль частично или полностью компенсирует убыток от валютной переоценки. Операции обычно осуществляются на внебиржевом рынке, примером которого выступает рынок Форекс, где финансовые активы, такие как акции и облигации, выступают предметом соглашения.

Существует достаточное количество сделок, применяемых на рынке Форекс, среди них сделка «спот», где окончательный расчет происходит не позже второго рабочего дня после совершения сделки. «Аутрайт», где обменный курс обговаривается заранее, а сделка может произойти через какой-то промежуток времени. Другой вид «опцион» - где есть право осуществить покупку или продажу актива по заранее обговоренной цене в определенное время.

В основе хеджирования лежат различные операции, среди которых можно выделить «sell», что означает получение прибыли за счет падения курса и обратная ей «buy». Также выделяют такие показатели как «bid» и «ask», их различие в том, что первый составляет цену покупки, по которой каждый желающий может продать свои активы, а второй составляет цену продажи, по которой участник может купить активы [1].

Высокая волатильность курса рубля по отношению к другим валютам – один из важных факторов изменения цен на отечественном рынке. В качестве примера приведем изменение курса доллара к рублю за последние 20 лет.

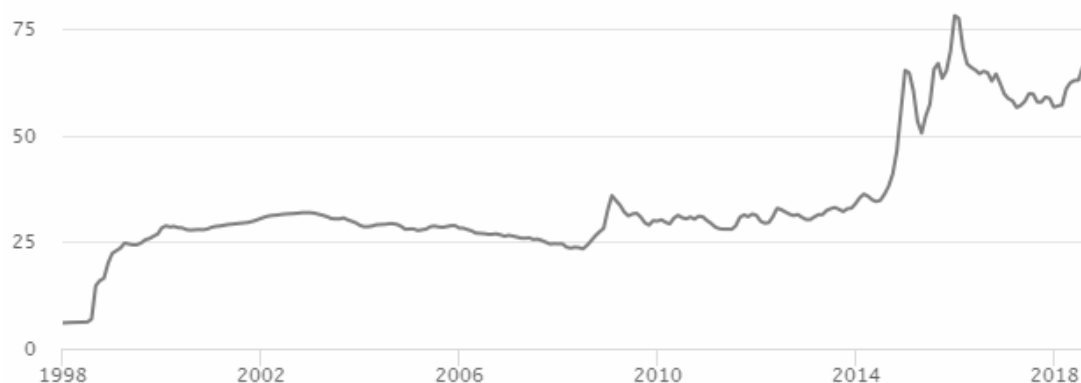


Рис. 1. Изменение курса доллара к рублю 1998-2018 гг.

Анализируя рисунок 1, можно сделать вывод, что с 2014 года происходит довольно резкое изменение курса, что влечет за собой резкое повышение цен на продукцию. Самый высокий курс был зафиксирован 16 декабря 2016 года, который составил 66,08 рублей. [2]

На сегодняшний момент, фьючерс является самым распространенным инструментом, что подтверждает статистика Московской межбанковской валютной биржи.

Таблица 1

Объем торгов фьючерсами и опционами на ММВБ за 2013-2018 гг.

| Название инструмента | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|----------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Фьючерс | 1 080 610 | 1 324 579 | 1 610 525 | 1 890 961 | 1 500 899 | 1 427 803 |
| Опцион | 53 867 | 88 671 | 48 205 | 72 532 | 83 734 | 72 572 |

Следуя выше приведенной таблицы, можно сделать вывод, что объем торгов фьючерсами заметно превышает торги опционами, поэтому можно говорить о росте

активности участников торгов в сегменте валютных фьючерсов срочного рынка ММВБ. [3]

Наряду с рыночным хеджированием, с использованием срочных валютных операций, банки проводят прямое страхование валютных рисков. Выделяют такие направления:

1. Достижение равновесия между притоком валюты от сделок по экспорту и оттоком для финансирования импорта.
2. Включение в контракт мультивалютную оговорку, которая дает возможность пересмотр курс валюты платежа.
3. Изменение сроков платежа.
4. Дисконтирование векселей в иностранной валюте [4].

Выводы. Таким образом, можно сделать вывод, что в современном мире изменение курса валют, темпы инфляции и разность в процентных ставках, могут повлиять на конкурентное преимущество субъектов международной торговли. Поэтому предприниматели часто применяют различные способы страхования своих средств, чтобы не понести потери, а в некоторых случаях и остаться в прибыли. Также необходимо выработать эффективную стратегию по применению хеджирования, рассчитав тот объем затрат, который необходим и в зависимости от этого соответствующие производственные инструменты.

Список литературы:

1. Джон, К. Халл Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты: учеб. пособие / Джон, Халл К. – М.: «Вильямс», 2013. – С. 981-985.
2. Динамика курса доллара к рублю 1998-2018 гг. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/products/currency/usd/> (дата обращения 20.11.2019).
3. Объем торгов фьючерсами и опционами 2013-2018 гг. – Режим доступа: <https://www.moex.com/> (дата обращения 20.11.2019).
4. Перепелица В. Ю. Основные подходы к управлению рисками / В. Ю. Перепелица. – Банковский вестник. – 2014. – № 7. – С. 26-27.

Лукиянченко Р. А., студент

Пилипенко В. В., ст. преподаватель

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

konders1320@gmail.com

РАБОТА НА УДАЛЕННОМ ДОСТУПЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Актуальность. Работа на удаленном доступе считается одной из основных направлений сферы – «ИТ». Именно от неё многие экономические системы стран подвергаются экономическому росту или спаду. Благодаря современному скоростному интернету, программы удаленного управления сегодня работают на наивысшем уровне и качестве.

Анализ последних исследований и публикаций. Работу на удаленном доступе в условиях глобализации рассматривали такие авторы как М. Ю. Дикусарова, Ф.А. Резников, Д. Миндэлл, И. Ф. Муштоватый, А. Б. Крупник и др.

Цель исследования: предложить разработку подходов к увеличению производительности трудовой деятельности на удаленном доступе, а также пути её развития и тенденции.

Результаты исследования. Концепция удаленной работы появилась в первой середине 1970-х лет в США. Фактором подобного тренда стало яростное процветание в

сфере IT: новейшие методы взаимосвязи, а также передачи информации дали возможность сотрудникам время от времени либо регулярно функционировать за пределами кабинета. Концепция такого рода работы состоит в том, то что в случае если работник за пределами кабинета с поддержкой средств связи и компьютерных технологий будет способен функционировать с абсолютно всеми нужными документами или же файлами, эффективно взаимодействовать с иными сотрудниками, а также осуществлять свои функции, в таком случае возможно попытаться уменьшить расходы, связанные с его движением вплоть до кабинета и назад [4].

В современном обществе обширное продвижение приобретают новейшие организационные формы и связи. В условиях постиндустриального общества, основанного на информационно-коммуникационных разработках, на экономике персональных услуг, направленности на покупателя, возникают, а также расширяются новейшие структурные организационные формы, к которым в основную очередь принадлежат сетевые структуры [4].

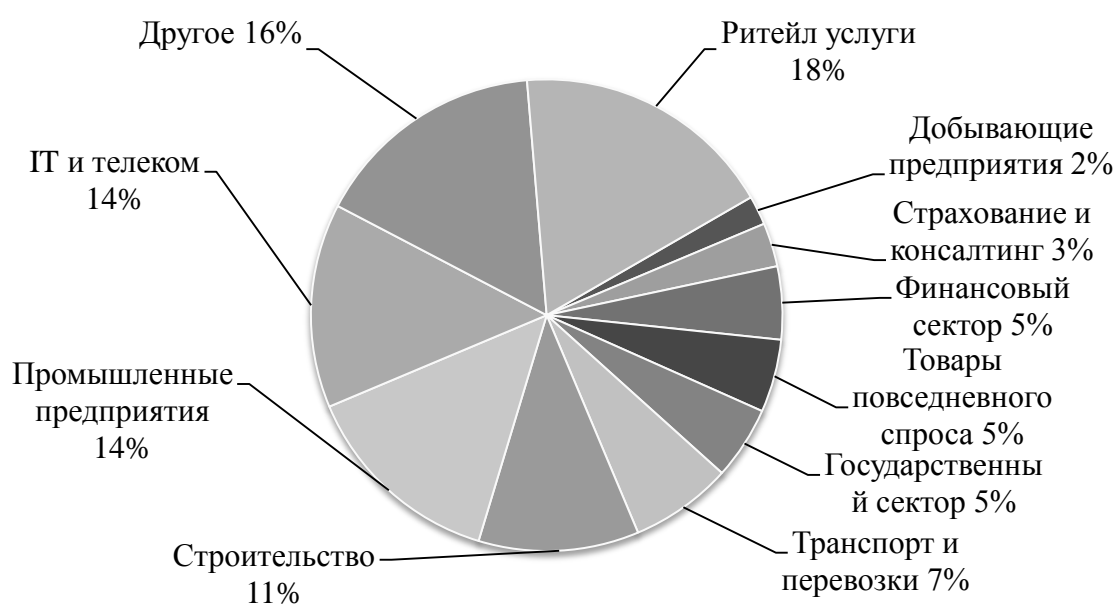


Рис. 1. Структура рынка удаленной работы по сферам деятельности в России, в 2018 году, в %

В экономике такого вида возникла и еще приобретает все без исключения наиболее обширное популяризация новейшей формы трудовых, а также организационных отношений – работа с удаленным доступом к информативной концепции компании. Удаленная работа, то есть работа в доме либо в удаленном кабинете, сделалась популярной формой занятости. Представляя наиболее увлекательным приложением Сети Интернет, удаленный доступ дает возможность пользователю, пребывающему на одном РС, взаимодействовать с удаленной машиной, а также осуществлять в ней интерактивный сеанс работы. Удаленный доступ дает возможность сформировать представление, то, что терминал пользователя либо его рабочая база присоединены непосредственно к удаленной машине, отправляя любой знак, нажатый в клавиатуре пользователя в удаленную машину и отображая любой знак, возвращенный с удаленной машины, в экране терминала пользователя. Удаленный доступ - весьма обширное представление, что содержит в себе разнообразные виды, а также виды взаимодействия РС, сетей и приложений. Если рассматривать все без исключения многочисленные схемы взаимодействия, которые как правило относят к удаленному доступу, то в таком случае абсолютно всем им свойственно применение массовых каналов либо глобальных сетей при

взаимодействии. Число удаленных от основной сети узлов, а также сетей, вызывающих данный доступ, регулярно увеличивается, по этой причине инновационные ресурсы далёкого допуска рассчитаны в помощь значительного числа удаленных клиентов [3].

Сама структура работы на удаленном доступе максимально разнообразна: начиная от работы на 1 человека, заканчивая работами на государственные структуры.

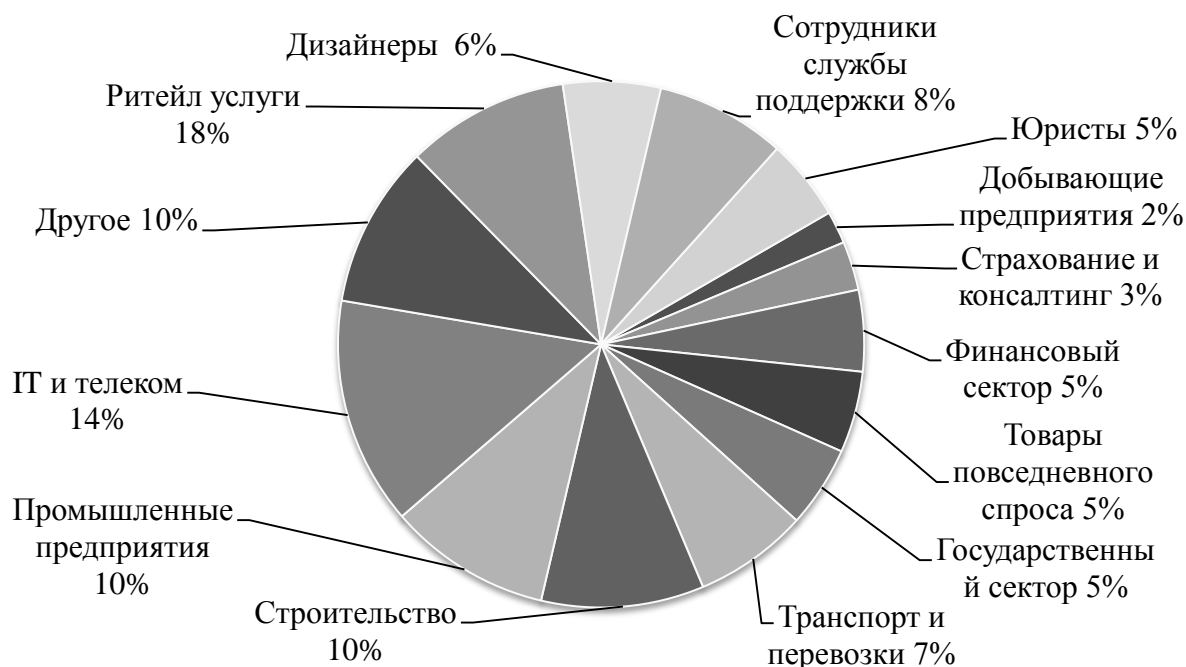


Рис. 2. Структура рынка удаленной работы по сферам деятельности в США, в 2018 году, в %

Чаще всего под удаленной работой подразумевают фриланс. В самом процессе, удаленный работник, а также фрилансер - абсолютно различные значения. Фрилансер с целью фирмы - производитель с оплатой труда согласно результату. Он работает согласно гражданско-правовым договорам. Фрилансер никак не считается членом группы, никак не имеет доступа к коллективным информативным ресурсам. В отличие с фрилансеров удаленные сотрудники - штатные сотрудники. Модель начисления им заработной платы никак не выделяется от этой, согласно которой рассчитывают их «офисных» сотрудников. Дистанционными - являются работники, с которыми заключили рабочий договор о удаленной работе. Они работают за пределами главного месторасположения работодателя, но кроме того за пределами его отделения, консульства либо другого изолированного отделения. Помимо этого, около дистанционных работников отсутствует стационарной трудовой зоны, что способен контролировать работодатель. Также существенное требование дистанционной работы является цель исполнения собственных обязательств и взаимодействия с работодателем, «дистанционщик» обязан применять информационно-телекоммуникационные сети единого применения, в том числе и Интернет [2].

Является подходящим прибегнуть к характеристике этих свойств, какие нужны рабочему в информационном мире и в определенных ему организационных формах. Из числа данных свойств ученые акцентируют подобные, в виде: инновационность; умение к анализу задач и ориентации в экстремальных моментах, к обрабатыванию и оценке данных как обязательного компонента высококлассной работы; непрерывное привлечение в просветительную область и область повышения квалификации; предприимчивость; мобильность абсолютно всех разновидностей и степеней;

совокупность индивидуальных и массовых увлечений, - профессиональная, искусная, территориальная мобильность [1].

Выводы. Современные реалии таковы, что происходит изменение характера труда, в сторону всё большей «интеллектуализации», а вместе с тем меняется и система организации труда, происходит переход от «системы оплачиваемых рабочих мест» к созданию «возможностей для работы». Таким образом, сам процесс труда, а не только процесс управления сложными социально-экономическими системами, становится всё более и более технологически мобильным, и адаптивным к вызовам времени. Нередко современные компании, осуществляющие свою деятельность в мегаполисах, внедряют удаленные рабочие места как средство защиты себя и своих сотрудников от последствий «пробок» на дорогах, от участвовавших в последнее время террористических актов на транспорте. Следует также не забывать еще об одном серьезном аргументе в пользу создания удаленных рабочих мест – это стремительный рост расходов на бензин у автомобилистов, использующих личное транспортное средство для проезда на работу и обратно. Следует констатировать, что в последние десятилетия система дистанционного труда получила широкую поддержку от коммерческих и государственных структур в Северной Америке и Западной Европе. В России она еще недостаточно развита, так как у нас традиционно более распространены управленческие технологии, основанные на авторитарном руководстве, жестком контроле подчиненных, и лишь немногие руководители предприятий решаются применить нововведения, в нашем случае, технологии управления работником, который трудится удаленно от управляющего субъекта.

Список литературы:

1. Шкаратан О. И. Русская культура труда и управления: учеб. / О. Шкаратан // Общественные науки и современность. – 2017. – № 1. – С. 30–54.
2. Орлов В.Б. Удаленная работа как новая реальность трудовых отношений: анализ факторов предрасположенности к удаленной работе: учеб. / В.Б. Орлов, Е.И. Бураншина // Вестник ЮГУ. 2014. – № 4. – С. 40–46.
3. Сети ЭВМ и телекоммуникации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://docstore.mik.ua/manuals/ru/linux_base/node311.htm (дата обращения 20.11.2019).
4. Менеджеры удаленного звена [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/society/18/06/2015/56bcc8189a7947299f72bee2> (дата обращения 20.11.2019).

Малютина Д. Р., студент
Шилец Е. С., д-р экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
dayanama131@gmail.com

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ОТРАСЛЕЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Актуальность темы исследования. В условиях вовлеченности государства в общемировые процессы глобализации важным фактором успешности любого производственного сегмента экономики становится его инвестиционная привлекательность. Выявление наиболее привлекательных для инвесторов отраслей экономики оказывает непосредственное влияние на проведение государством внешней и внутренней политики, затрагивает реализацию его стратегических, социальных и экономических целей, что обуславливает актуальность исследования.

Анализ последних публикаций: Теоретические и методологические вопросы исследования инвестиционной привлекательности отраслей нашли отражение в трудах

Международные экономические отношения

отечественных и зарубежных ученых, среди которых: Е.С. Рыбина, А.А. Тарелкин, О.Б. Веретенникова, И.В. Ковалева, В.А. Цветков, А.А. Шутьков, М.Н. Дудин, Н.В. Лясников, а также зарубежные исследователи: Э. Ламбин, Р. Гаррет, Я. Ле Полен де Вару, Р. Хейлмайр.

Цель исследования: анализ отраслевого инвестиционного климата России. Определить проблемы и перспективные направления привлекательности для инвесторов отраслей экономики.

Результаты исследования. Для выделения наиболее привлекательной для иностранных инвесторов отрасли экономики был произведен сравнительный анализ отраслевого инвестиционного климата России на 2018 год, основными факторами которого являются удельный вес отрасли в ВВП, ее налоговая нагрузка и объем инвестиций в основной капитал.

При анализе внимание уделяется традиционно приоритетным для России отраслям экономики: топливно-энергетическому комплексу (ТЭК), строительству, транспорту и машиностроению.

Далее предоставлена структурированная информация за 2018 год по данным Росстата [1].

По данным таблицы можно сделать вывод, что по налоговой нагрузке и по инвестициям в основной капитал первое место занимает добыча полезных ископаемых. По доле в ВВП на первом месте находится оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств и мотоциклов, второе и третье место занимают обрабатывающие производства и добыча полезных ископаемых, в которых задействованы компании ТЭК.

Таблица 1

Сравнительный анализ отраслевого инвестиционного климата

| Наименование отрасли | Доля в ВВП% | Инвестиции в основной капитал, млрд. руб. | Налоговая нагрузка, % |
|--|-------------|---|-----------------------|
| Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство | 3,50 | 777,0 | 4,3 |
| Добыча полезных ископаемых | 12,90 | 3199,6 | 36,7 |
| Обрабатывающие производства | 13,70 | 2584,9 | 8,2 |
| Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха | 2,70 | 1047,5 | 6,8 |
| Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений | 0,50 | 162,6 | 8,4 |
| Строительство | 6,00 | 636,2 | 10,2 |
| Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов | 14,30 | 719,2 | 3,2 |
| Транспортировка и хранение | 7,00 | 2983,0 | 6,8 |
| Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания | 0,90 | 112,0 | 9,5 |
| Деятельность в области информации и связи | 2,40 | 601,5 | 16,4 |
| Деятельность финансовая и страховая | 4,10 | 356,0 | - |
| Деятельность по операциям с недвижимым имуществом | 9,20 | 2608,4 | 21,3 |
| Деятельность профессиональная, научная и техническая | 4,20 | 590,9 | - |
| Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги | 2,30 | 181,1 | 15,4 |
| Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение | 7,60 | 289,6 | - |
| Образование | 3,20 | 270,8 | - |
| Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг | 3,40 | 246,9 | - |

Составлено автором.

Объем прямых иностранных инвестиций в РФ по видам экономической деятельности
[2]

| Наименование отрасли | ПИИ в Россию, млн. долл. США |
|--|------------------------------------|
| Сельское, лесное хозяйство, охота и рыболовство | 65 |
| Добыча полезных ископаемых | 5 270 |
| Обрабатывающие производства | 3 484 |
| Обеспечение электрической энергией, газом и паром, кондиционирование воздуха | 70 |
| Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений | 1 |
| Строительство | -234 |
| Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов | -4 377 |
| Транспортировка и хранение | -1 438 |
| Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания | -122 |
| Деятельность в области информации и связи | -989 |
| Деятельность финансовая и страховая | 6 028 |
| Деятельность по операциям с недвижимым имуществом | 615 |
| Деятельность профессиональная, научная и техническая | -2 973 |
| Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги | -45 |
| Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование | 0 |
| Образование | 3 |
| Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг | 7 |

Составлено автором.

Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых занимает второе место после финансовой и страховой деятельности по уровню прямых иностранных инвестиций за три квартала 2018 года. Несмотря на общее падение объемов ПИИ, добыча топливно-энергетических полезных ископаемых стабильно занимает лидирующие позиции по их уровню с 2014 года. До кризисного года и введения международных экономических санкций, основными отраслями, получавшими большую долю инвестиций в основной капитал, были обрабатывающие производства, в т.ч. производство кокса и нефтепродуктов, оптовая и розничная торговля, и финансовая и страховая деятельность.

Топливо-энергетический комплекс имеет большую важность для экономики России, как средство обеспечения адекватного функционирования других отраслей экономики. Наряду с этим необходимо учесть, что основная доля валютных поступлений из-за рубежа и значительная часть бюджетных доходов также приходится на ТЭК.

Необходимо отметить, что ТЭК является одним из наиболее устойчивых секторов экономики России, несмотря на присутствие различных проблем.

Данная отрасль может быть охарактеризована ее стабильно превосходящим другие отрасли народного хозяйства уровнем инвестиций в кризисные, а также в посткризисные периоды, что говорит о привлекательности нефтегазового сектора для иностранных и внутренних инвесторов.

Кроме того, низкое потребление электроэнергии в сочетании с высоким уровнем ее производства, а также наличие значительных запасов топливно-энергетических ископаемых обеспечивают возможность экспорта существенной части ресурсов.

Тем не менее, необходимо обратить внимание на наличие комплекса внутренних проблем, характерных для указанной отрасли экономики России. На это в том числе

указывает «Проект энергостратегии Российской Федерации до 2035 года» (в редакции на 21.10.2019) [3]. Среди основных проблем можно отметить:

- 1) санкции, наложенные на российские компании топливно-энергетического сектора с 2014 года;
- 2) повышенная налоговая и таможенно-тарифная нагрузка на ТЭК вследствие экспортно-сырьевой модели и низкой конкурентоспособности российской экономики;
- 3) низкие темпы экономического роста;
- 4) истощение существующих месторождений полезных ископаемых наравне с уменьшением размеров и ухудшением качества открываемых месторождений;
- 5) использование устаревших технологий добычи и переработки топливно-энергетических полезных ископаемых и зависимость от импорта технологий;
- 6) низкие темпы обновления инфраструктуры;
- 7) высокая зависимость от внешнеэкономической конъюнктуры.

Другими важными негативными факторами, влияющими на уровень прямого иностранного инвестирования в отрасль, являются: нестабильная внешнеполитическая ситуация государства, международные санкции, в том числе охватывающие крупнейшие предприятия ТЭК России, а также возможность иностранного инвестирования в разведку и добычу полезных ископаемых только в качестве младших партнеров российских компаний. Следует отметить отрицательное влияние отдельных правовых факторов на инвестиционный процесс, что включает в себя недостаточно проработанную законодательную базу в вопросах правоотношения хозяйствующих субъектов и низкую исполняемость действующих нормативных актов, их частую сменяемость.

Выводы. Таким образом, несмотря на наличие ряда проблем, ТЭК остается наиболее стабильно привлекательной для иностранных и внутренних инвесторов отраслью, тем не менее, в условиях истощения легкодоступных месторождений, повышения капиталоемкости освоения сложных и удаленных провинций, низких темпов обновления инфраструктуры и производственных фондов, возрастает необходимость, помимо внутреннего технологического развития отрасли, разработки инновационных технологий, также привлечения прямых иностранных инвестиций, направленных на улучшение материально-технической базы производства, НИОКР и инновации.

Список литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики. Обновлено 13.11.2019 [Электронный ресурс] / Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 17.11.2019).
2. Центральный банк Российской Федерации. Обновлено 14.11.2019 [Электронный ресурс] / Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/> (дата обращения 17.11.2019).
3. Министерство энергетики Российской Федерации. Обновлено 21.10.2019 [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства энергетики Российской Федерации. – Режим доступа: <https://minenergo.gov.ru/> (дата обращения 17.11.2019).

Михайличенко К. А., студент
Барышникова Е. И., преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при Главе ДНР»
kseniya_mikhaylichenko@mail.ru

РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Актуальность. Международная торговля является наиболее развитой формой международных экономических отношений и на нее приходится около 80% всего объема. Тема данной работы является очень актуальной, так как в системе международных экономических отношений торговля занимает ведущее место. По развитию мировой торговли можно сказать в каком состоянии пребывает экономика в целом.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучением торговой политики занимаются некоторые международные организации. В отчёте "World Trade Report 2018" анализируются текущие тенденции развития международной торговли, а также вопросы торговой политики и функционирования многосторонней торговой системы ВТО. Также в своем Докладе о торговле и развитии за 2018 год ЮНКТАД описывает торговую политику последних нескольких лет и современное состояние мировой экономики.

Цель исследования: определить роль международных экономических организаций в развитии международной торговли.

Результаты исследования. В регулировании процессов международной торговли значительную роль приобретают международные экономические организации. Среди них Всемирная торговая организация, основанная на базе Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) и Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).

Для того чтобы мир, который наступил после окончания Второй мировой войны, не был нарушен и не возникли торговые кризисы, в 1947 году представителями 23 стран было подписано Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ). Она вступила в силу 01.01.1948 г. и действовала до 1995 г., когда на его основе была создана Всемирная торговая организация (ВТО).

ВТО – международная организация, которая действует на основе международного многостороннего соглашения и регулирует режим взаимной торговли и торговую политику стран-участниц. В настоящее время ее участниками являются 164 страны. Задачей ВТО является установление общих принципов международной торговли. Высшим органом организации является Министерская конференция ВТО, которая собирается раз в два года. Штаб-квартира данной организации находится в Женеве.

Основные функции данной организации:

1. Контроль за выполнением требований соглашений ВТО;
2. Организация условий для переговоров между странами-участницами;
3. Решение торговых споров;
4. Оказание помощи развивающимся странам;
5. Сотрудничество с другими организациями;
6. Мониторинг торговой политики. [3]

Основным преимуществом для стран-членов ВТО является снижение стоимости жизни за счет снижения протекционистских торговых барьеров. За 50 лет существования организации было проведено восемь раундов переговоров, и в настоящее время торговые барьеры во всем мире ниже, чем когда-либо в истории

современной торговли. Также в результате снижения торговых барьеров становятся дешевле импортируемые товары и услуги и отечественная продукция, в которой используются импортные компоненты.

В связи с постоянным обменом товарами в каждой стране наблюдается рост рынка товаров и услуг. Кроме того, в результате более активной товарной политики развиваются новые технологии, как, например, с мобильной связью.

Повышают доходы производителей с помощью увеличения экспорта отечественной продукции, налогов, а также благосостояние населения в целом.

Все эти факторы приводят к повышению государственных и личных доходов, в свою очередь развитие торговли ведет к повышению занятости, это особенно относится к экспортным отраслям экономики, что позволяет повысить эффективность внешнеэкономической деятельности государства за счет, прежде всего, упрощения системы таможенных пошлин и других торговых барьеров.

Таким образом, организации ВТО в первую очередь максимально узаконивает международное торговое сотрудничество, ставит страны в максимально равные условия, разрешает возникающие конфликты.

Можно отметить, что влияние ВТО весьма положительно для стран-членов ВТО, поскольку оно предоставляет им все, что им нужно. С другой стороны, учитывая тесную связь на международной арене нынешних экономических отношений, весьма вероятно что могут возникнуть экономические кризисы или какой-то дисбаланс в конкретной сфере торговли.

Также важнейшим органом ООН в области экономического сотрудничества является международная организация Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Это автономный орган Генеральной Ассамблеи, который был создан в 1964 году. На сегодняшний день конференция насчитывает 195 стран. Штаб-квартира данной организация находится в Женеве.

ЮНКТАД защищает экономические интересы развивающихся стран за счет спонсорства международных товарных соглашений для улучшения экспортных поступлений от продуктов питания и полезных ископаемых.

Функциями ЮНКТАД являются:

1. Регулирование экономических и торговых отношений между государствами;
2. Разработка мер по регулированию международной торговли сырьевыми товарами;
3. Разработка торговой политики и международного сотрудничества;
4. Согласование политиками правительств по вопросам развития мировой торговли и других проблем.
5. Содействие экономическому сотрудничеству между развивающимися странами.

С созданием ВТО стали почти открыто высказываться о том, нужна ли эта организация вообще. Однако теперь стало понятно, что ЮНКТАД необходима мировому сообществу, поскольку эта организация разрабатывает общие торговые и политические принципы в контексте мировой экономики, а ВТО занимается в основном исключительно торговыми вопросами.

ЮНКТАД готовит рекомендации для Генеральной Ассамблеи по организационным и правовым вопросам равноправного сотрудничества в области внешнеэкономических связей, включая вопросы внешнеторгового кредитования, урегулирования внешней задолженности. Совместно со статистической комиссией ООН он разрабатывает стандарты учета внешнеэкономической деятельности. Решения ЮНКТАД принимают форму резолюций, заявлений и т. Д. И носят рекомендательный характер.

Деятельность ЮНКТАД оказала значительное влияние на всю многостороннюю систему регулирования международной торговли. В частности, это привело к модернизации ГАТТ. Генеральное соглашение имеет новую четвертую часть, в которой признается особая роль и место развивающихся стран в международных экономических отношениях.

Выводы. Таким образом, деятельность международных экономических организаций является эффективной формой экономического сотрудничества между странами и регулирования международных торговых отношений. Они содействуют развитию торговли посредством разработки торговой политики, занимаются решением торговых споров и выполняют контроль за соблюдением всех соглашений. Каждая организация занимается определенными вопросами, но они ориентированы на определенную сферу деятельности. Кроме ВТО и ЮНКТАД существует множество других международных организаций по каждому направлению торговли и занимаются они определенными вопросами. Но цель у них всех одна – поддержание экономического роста за счет развития международной торговли и укрепления экономического сотрудничества стран.

Список литературы:

1. World Trade Report 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.hse.ru/data/2018/12/31/1143895174/world_trade_report18_e.pdf (дата обращения 20.11.2019).
2. Доклад о торговле и развитии, 2018 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2018overview_ru.pdf (дата обращения 20.11.2019).
3. Лимонов С.С. ВТО: задачи и принципы сотрудничества // Экономический вестник, 2012.

Пересторонин А. А., студент
Шилец Е.С., д-р экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
perestoronin.aa@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Актуальность. На современном этапе развития мирохозяйственных связей, одной из ключевых тенденций является усиление роли и значимости региональных интеграционных процессов с одновременной активизацией экономической интеграции стран в мировую экономическую систему.

Это обусловлено объективными проблемами и тенденциями в мировой экономике и международных экономических отношениях. Начиная с этапа формирования мирового рынка и системы мирового хозяйства, идет непрерывный процесс интеграции каждой национальной экономики в данную систему на различных уровнях интеграции, не является исключением и Российская Федерация. Вместе с тем на первый план выходит поиск баланса региональной интеграции и глобализации.

Обособленная внешняя политика не позволит РФ развиваться в полном объеме и с такой скоростью, которая требуется для конкурентной борьбы на современных рынках, в связи с этим необходимость и целесообразность региональной и международной экономической интеграции приобретает особую значимость. Однако

существует ряд барьеров, с которыми приходится столкнуться в процессе интеграции и их игнорирование может нивелировать все ожидаемые положительные эффекты экономической интеграции России.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросами изучения региональной экономической интеграции России на региональном и глобальном уровне занимались такие ученые-экономисты как А.С. Горда, Гурова И.П., Бекашев, К.А., Моисеев Е.Г., Е. Винокурова и Т. Цукарева, Гришина О.А., Александров Ю.М.

Цель исследования: выявить актуальные проблемы и тенденции экономической интеграции России в международную экономику, в условиях функционирования ЕАЭС и определить пути их нивелирования.

Активное участие России в международных организациях вытекает из стратегической

задачи экономической реформы - вхождения в мировое экономическое пространство и использование преимуществ международного разделения труда для ускорения и повышения эффективности экономического роста. Это участие имеет свои особенности, связанные с тем, что с самого начала в России отсутствовали долговременная ориентация внешнеэкономической политики, стратегические ориентиры ее не были дифференцированы достаточно четко как в отношении стран, их региональных группировок, так и разных международных экономических организаций. Мешает России также отсутствие статуса страны с рыночной экономикой, а зачисление в группу государств с переходной экономикой фактически нивелирует существенные отличия нашей страны от других стран этой группы.

Процесс экономической интеграции России на региональном и глобальном уровне захватывает целый ряд направлений, которые включают укрепление сотрудничества в торговой, трудовой, инвестиционной, финансовой, производственной и культурной сферах.

В территориально – географическом аспекте для России, важное значение, имеет ориентация на соответствующие региональные интеграционные группировки, основной из них является ЕАЭС. Данное интеграционное объединение функционирует в условиях глобального обострения угроз и вызовов к тому же является достаточно молодым интеграционным объединением с наличием ряда барьеров, которые препятствуют эффективному интеграционному процессу экономической интеграции РФ.

Ключевые проблемы международной экономической интеграции России в рамках ЕАЭС изображены на рисунке 1.

Проанализировав основные проблемы можно выдвинуть ряд необходимых изменений, которые будут способствовать минимизации барьеров в процессах экономической интеграции РФ. Прежде всего, следует системно, с точки зрения собственных экономических интересов пересмотреть внешнюю политику, направленную на формирование интеграционных процессов и руководствоваться, прежде всего, целесообразностью и эффектами от интеграции для национальной экономики. Для предотвращения частичного перемещения капитала из России в другие страны ЕАЭС необходимо изменение отдельных норм налогового законодательства РФ, учитывая налоговое законодательство других стран – участниц ЕАЭС, в целях создания благоприятного климата для финансовых инвестиций в российскую экономику из стран евразийского пространства.

Учитывая рост миграции в России иностранных граждан необходимо осуществить комплекс мер направленных на социализацию и адаптацию мигрантов в современную российскую действительность. Необходимо делать акцент на геополитических и экономических интересах, которые состоят в объединении стран постсоветского пространства в качестве противовеса Европейскому союзу, а также унифицировать систему взаимной торговли, что позволит снизить наличие нетарифных

и прочих барьеров и откроет границы для эффективной торгово-экономической деятельности.



Рис. 1. Основные барьеры торгово-экономической интеграции России в рамках ЕАЭС

Выводы. Несмотря на разнонаправленность интеграционных процессов на региональном и международном уровне, в современных условиях требуется пересмотр внешней интеграционной политики на основе экономической целесообразности и более конструктивного использования мирового опыта.

Существует ряд проблем и барьеров, которые снижают положительные эффекты от интеграции России, в том числе на постсоветском пространстве и их минимизация и своевременное реагирование позволят повысить экономические эффекты от интеграции.

Внешняя открытость экономики, как, впрочем, и рыночная экономика, не являются целью преобразований в России, а служат важной предпосылкой повышения эффективности российской экономики, ее оптимальной интеграции в мировые хозяйственные связи для повышения, в конечном счете, благосостояния народа. Наличие оптимальной степени открытости российской экономики как основы для интеграции в мировые экономические процессы является необходимым условием получения эффекта от процессов глобализации мировой экономики.

Список литературы:

1. Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/> (дата обращения 19.11.2019).

2. Чавыкина М.А. Академическая мобильность в странах ЕАЭС: современное состояние и перспективы развития // Креативная экономика. – 2017. – Том 11. – № 9. – С. 931-942.

3. Дробот Е.В. Влияние санкций на формирование Евразийского экономического союза / Е.В. Дробот, А.С. Абросимова, К.С. Савицкая // Экономические отношения. – 2017. – Том 7. – № 1. – С. 55-64.

4. Дробот Е.В., Костылева С.О. Актуальные проблемы экономической интеграции России в мировую экономику в условиях функционирования Евразийского экономического союза / Е.В. Дробот, С.О. Костылева // Экономические отношения. – 2016. – Том 6. – № 4. – С. 125-131.

5. Дробот Е.В. Исследование экономического потенциала Евразийского экономического союза: факторы конкурентоспособности и угрозы экономической безопасности / Е.В. Дробот // Российское предпринимательство. – 2016. – Том 17. – № 12. – С. 1407–1428.

6. Матвеев М.М. Некоторые проблемы интеграции в условиях Евразийского экономического союза / М.М. Матвеев // Экономика, предпринимательство и право. – 2015. – Том 5. – № 2. – С. 73-78.

Романченко Е. М., студент
Кошеленко В. В., ст. преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Lena199930@mail.ru

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Актуальность темы исследования определяется тем, что на современном этапе наблюдается внедрение передовых технологий во все сферы экономики, повышается роль и ценность информации как главного экономического ресурса. Все это указывает на становление информационного общества, в котором основной производительной силой становится интеллектуальная собственность. Таким образом, развитие современной экономики неразрывно связано с эффективностью использования интеллектуальной собственности, которая является одним из важнейших источников, предопределяющих рост благосостояния общества.

Анализ последних исследований и публикаций: на данном этапе проблема развития прав интеллектуальной собственности не изучена до конца, так как она является одной из самых новых отраслей мировой экономики.

Однако работы в данной сфере ведутся многими учёными. Значительный вклад в разработку различных аспектов использования интеллектуальной собственности, изучение сущности инновационной экономики внесли отечественные ученые-экономисты Козырев А.Н., Шаховская Л.С., Тамбовцев В..

Изучению интеллектуальной собственности в международном аспекте и её регулированию в разных странах посвящены труды Левченко Л.В. и Завьялова И.А. Среди зарубежных авторов можно выделить Элиаса С., Стиглица Дж., Друкера П..

Целью работы является изучение теоретических аспектов интеллектуальной собственности, её уникальности и влияния на развитие экономики Российской Федерации.

Результаты исследования. Интеллектуальная собственность имеет свою историю становления, начиная еще с французского законодательства XVIII века, согласно которому право создателя любого творческого результата является

неотъемлемым правом, возникающим из самой природы творческой деятельности, и не зависит от признания.

Однако повсеместное распространение оно получило только во второй половине XX века, в связи с подписанием в 1967 году в Стокгольме Конвенции, учреждающей Всемирную организацию интеллектуальной собственности (ВОИС).

Интеллектуальная собственность, по определению ВОИС – права на литературные, художественные, научные, произведения, исполнительскую деятельность, фонограммы и радиопередачи, изобретения, открытия, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования, коммерческие наименования и обозначения [1].

Главными показателями развития мирового рынка интеллектуальной собственности выступают его количественные характеристики – количество заявок на выдачу патентов и регистрацию товарных знаков, а также количество совершенных по ним регистраций. Но необходимо учитывать тот факт, что значительный объем прав интеллектуальной собственности занимают нерегистрируемые объекты – ноу-хау, объекты авторских и смежных прав, по которым информация и условия сделок являются строго конфиденциальными.

Рассмотрим положение России по количеству заявок на международные патенты, то есть патенты, выдаваемые в рамках Договора о патентной кооперации (Patent Cooperation Treaty, PCT), который позволяет обеспечить охрану интеллектуальной собственности сразу в нескольких странах.

Анализируя статистику количества патентных заявок, поданных по системе PCT, Россия занимает лишь 22-е место (по данным на 2018 год) (таблица 1).

Однако в рейтинге стран по числу заявок, поданных резидентами стран на прямую в их национальные ведомства, Россия стабильно размещается на шестом месте [4].

Таблица 1

Распределение стран по числу патентных заявок, поданных в рамках Договора о патентной кооперации (2012–2018 годы), [1]

| | Страна | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|----|---------------|-------------|-------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| 1 | США | 51858 | 57453 | 61484 | 57131 | 56591 | 56680 | 56142 |
| 2 | Китай | 18616 | 21508 | 25544 | 29838 | 43091 | 48900 | 53345 |
| 3 | Япония | 43523 | 43772 | 42381 | 44053 | 43209 | 48206 | 49702 |
| 4 | Германия | 18749 | 17 922 | 17 983 | 18 004 | 18 307 | 18 960 | 19883 |
| 5 | Южная Корея | 11 787 | 12 381 | 13 119 | 14 564 | 15 555 | 15 754 | 17014 |
| 6 | Франция | 7 801 | 7 905 | 8 261 | 8 421 | 8 210 | 7 997 | 7914 |
| | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| 19 | Турция | 536 | 805 | 853 | 1010 | 1065 | 1203 | 1578 |
| 20 | Дания | 1409 | 1264 | 1299 | 1327 | 1356 | 1432 | 1443 |
| 21 | Бельгия | 1212 | 1103 | 1196 | 1179 | 1219 | 1347 | 1295 |
| 22 | Россия | 1111 | 1187 | 953 | 877 | 894 | 929 | 963 |
| 23 | Сингапур | 714 | 838 | 940 | 907 | 864 | 865 | 930 |

Проанализировав распределение стран по числу патентных заявок, поданных в рамках PCT, в период 2015-2018 гг., можно сделать прогноз по числу заявок, поданных РФ с помощью метода аналитического выравнивания и экстраполяции.

Следовательно, относительно представленных данных в таблице 1 имеем следующее уравнение прямой: $y = 915,75 + 20,70 * t$

Параметр a_1 в линейном тренде означает средний абсолютный прирост, то есть ежегодно количество патентных заявок, поданных РФ в рамках Договора о патентной кооперации, увеличивалось на 20,70 единиц.

Расчет теоретических значений показателей, найденных при помощи параметров уравнения a_0 и a_1 , представлен в таблице 2.

Для оценки статистической точности выбранного уравнения тренда рассчитаем относительную ошибку аппроксимации. В данном случае $E_{отн.} \leq 15\%$ и составило 0,46%. Можно сделать вывод, что уравнение тренда является статистически точным и может быть взято за основу при прогнозировании показателя.

Таблица 2

Динамика патентных заявок, поданных в рамках Договора о патентной кооперации Российской Федерацией (2015-2018 гг.), единиц

| Годы | Число патентных заявок, единиц | t | t ² | y _t *t | \bar{y}_t | y _t - \bar{y}_t | $\frac{(y_t - \bar{y}_t)}{y_t}$ |
|--------------|--------------------------------|----------|----------------|-------------------|----------------|------------------------------|-----------------------------------|
| 2015 | 877 | -2 | 4 | -1754 | 874,35 | 2,65 | 0,003 |
| 2016 | 894 | -1 | 1 | -894 | 895,05 | 1,05 | 0,001 |
| 2017 | 929 | 1 | 1 | 929 | 936,45 | 7,45 | 0,008 |
| 2018 | 963 | 2 | 4 | 1926 | 957,15 | 5,85 | 0,006 |
| Итого | 3663 | 0 | 10 | 207 | 3663,00 | — | 0,018 |

При помощи метода экстраполяции, означающего процесс переноса сложившейся тенденции в прошлом на будущее, рассчитаем прогнозное значение по числу поданных патентных заявок на 2019 год:

$$y_{2019} = 915,75 + 20,70 * 3 = 977,85$$

Проанализировав динамику подачи Россией патентных заявок за период с 2015 по 2018 гг., был сделан прогноз с помощью метода экстраполяции на 2019 год. Прогнозное значение составило 977,85 единиц, что в свою очередь свидетельствует о тенденции возрастания количества патентных заявок, поданных РФ в рамках Договора о патентной кооперации.

Выводы. На основе проведенного исследования можно сделать вывод о том, что интеллектуальная собственность является важным экономическим ресурсом и при эффективном управлении процессами создания, коммерциализации и правовой охраны объектами интеллектуальной собственности может стать ключевым элементом в повышении конкурентоспособности экономики страны в условиях формирования хозяйственной системы нового типа.

В последнее время Россия все более четко ориентируется на интеграцию в европейские структуры, чему способствует не только географическая близость, но также известное сходство правовых систем. Для улучшения нынешнего положения и повышения конкурентоспособности интеллектуальной собственности в экономике страны, России необходимо внимательно изучить опыт инновационно-развитых стран.

Список литературы:

1. Официальный сайт Всемирной Организации Интеллектуальной Собственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.wipo.int/portal/en/> (дата обращения 20.11.2019).
2. Левченко Л.В. Международный опыт в сфере использования интеллектуального капитала / Л.В. Левченко // Экономические науки. – 2015. – №6. – С.19–25.
3. Основные тенденции развития права интеллектуальной собственности в современном мире, в том числе новые объекты интеллектуальных прав и глобальная защита / По заказу Акционерного общества «Российская венчурная компания». – Москва, 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rvc.ru/upload/iblock/85d/Trends_in_Intellectual_Property.pdf (дата обращения 20.11.2019).

4. Официальный сайт федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (Роспатент) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fips.ru> (дата обращения 20.11.2019).

Святенко Е. А., студент
Грузан А.В., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
cetty2010@meta.ua

ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Актуальность данной темы заключается в необходимости решения 2-х наиболее важных проблем развития Донецкой Народной Республики на современном этапе: экономической и экологической. Решение указанных проблем до окончания боевых действий остается проблематичным. В данной работе рассматриваются проблемы экономического развития Донецкой Народной Республики и предлагаются пути решения, которые бы не противоречили мероприятиям по обеспечению выполнения экологической политики государства.

Анализ последних исследований и публикаций. Решением данных проблем занимались такие ученые-экономисты как: С. Аверин, Р.Браун, Т. Головня, В. Гранкина, О. Измайлов, Р. Кишкань, О. Савченко.

Цель работы – изучить возможности экологических ресурсов территории Республики и выработать практические рекомендации по снижению экологических рисков и антропогенного воздействия на экосистему региона.

Результаты исследований. С началом ведения боевых действий на территории Республики, экологическая обстановка значительно ухудшилась. Выбросы вредных веществ в атмосферу при разрывах реактивных боеприпасов, мин и снарядов, попадание тяжёлых металлов в почву, лесные и степные пожары, загрязнение пресных вод в результате разрушения химических предприятий и очистных сооружений — это далеко не полный перечень рисков, с которыми пришлось столкнуться жителям Донбасса за последние пять лет [1].

Процессы, наносящие ущерб окружающей среде Донецкой и Луганской Народных Республик, не носят ограниченный территориальный характер, и постепенно распространяют свое крайне негативное влияние на территории соседних стран, в частности, на территорию Российской Федерации. Игнорирование данных обстоятельств уже приводит к истощению и загрязнению почв, водных источников, рек и атмосферы, снижению и потере природно-рекреационных качеств ландшафта, нарушению режима особо охраняемых территорий и утрате продуктивных сельскохозяйственных земель [2].

Большинство промышленных предприятий ДНР приостановили свою работу из-за нарушения сложившихся экономических связей с контрагентами, которые оказались на территории подконтрольной Украине. В связи с этим заметно сократились поступления в бюджет, таким образом значительно ухудшилось экономическое состояние на всей территории ДНР [3].

Исходя из этого, у Правительства возникли две основные проблемы, которые требуют принятия незамедлительного решения. Так как обоснованно доказано, что экологическая и экономическая составляющие устойчивого развития государства и региона в целом, всецело зависит от взаимозависимых мер, необходимо принять такое решение, которое бы не противоречило ни одному из этих аспектов.

До войны Донбасс был регионом, в котором находилось большое количество промышленных предприятий: угледобывающая отрасль, металлургия, и самое главное — химическая промышленность. Эти предприятия и в мирное время наносили существенный вред окружающей среде. На сегодняшний день эта проблема усугубилась ведением боевых действий. В связи с этим риск техногенных катастроф и аварий, наносящих ущерб окружающей среде прилегающих территорий увеличивается в разы.

Работоспособность крупных промышленных предприятий сократилась почти на 90% от их довоенных объемов, из-за нарушения сложившихся годами коммерческих связей, это вызывает нарушение в функционировании бюджета Республики.

Из курса экономической теории, известно, что существенная доля наполняемости бюджета любого государства приходится на крупные промышленные предприятия, и чем больше оборот денежных средств, тем больше налоговых отчислений поступает в казну государства. Из этого следует, что работа промышленников крайне важна для стабильного развития молодой Республики.

На современном этапе, для дальнейшего развития экономики и Республики в целом, крайне необходимо восстановление и наращивание объемов производства всех возможных предприятий. В связи с нарастающими объемами производства, возникает экологическая проблема, которая не может быть решена из-за несовершенства производственной базы и технологий производства продукции.

Для дальнейшего устойчивого развития экономики наряду с экологией предлагаются такие пути решения:

1. Прекращение боевых действий в ДНР и определение статуса признанной Республики.
2. Восстановление и развитие промышленных предприятий с полным обновлением материальной базы каждого из предприятий;
3. Привлечение инвестиций в экономику Республики для развития основных отраслей производства таких как металлургия, угледобыча, химическое производство, перерабатывающее производство и аграрный сектор;
4. Использование передовых технологий для усовершенствования процесса производства и обеспечения конкурентоспособности готовой продукции;
5. Осуществление программы устойчивого развития Республики;
6. Проводить агитационные мероприятия среди населения по сохранению экологии и проведению природоохранных мероприятий;
7. Привлечение инвестиций с целью расширения международного сотрудничества в вопросах экологии (как пример - строительство мусоросжигающих заводов);
8. Создание заповедных зон для разведения редких видов флоры и фауны с целью сохранения биологического разнообразия региона.

Принятая в мировом сообществе концепция устойчивого развития несовместима с войной. С глобальными экономическими, экологическими проблемами и кризисами можно справиться только совместными усилиями всех стран. Данная конференция очень важна, так как её организаторы указывают на то, что, несмотря на трудные времена, проблемы качества окружающей среды, обеспечивающие жизнедеятельность жителей и биологического разнообразия животного мира, являются первоочередной задачей, стоящей перед Правительством ДНР.

Для экологии нет границ. Экологические проблемы должны решаться совместными усилиями всех стран, всего мира. Особенно вопросы экологической безопасности важны при строительстве нового государства

Несмотря на то, что Донецкая Народная Республика находится в тяжелейшем состоянии с точки зрения военной агрессии, у нее есть все возможности создания

системы управления экологическими ресурсами, которая позволит экономически эффективно развиваться, сохранять качество окружающей среды. Существующее положение, в котором находится Донецкая Народная Республика, позволяет принимать нестандартные инновационные решения, касающиеся стратегии экологического развития

Выводы. Для развития экономики Республики, крайне важно скорейшее восстановление и наращивание объемов производства предприятий. В связи с возросшими объемами производства, неизбежно возникнет экологическая проблема, которая не может быть решена из-за несовершенства устаревших технологий производства продукции.

Вопросы использования природных ресурсов, их добычи и восстановления, особенно в условиях ведения боевых действий, не могут долго оставаться нерешенными. Чтобы оставить следующим поколениям возможность для нормального существования, необходимо не полагаться полностью на самостоятельное возрождение природой ее богатств. Человек тем и отличается от других обитателей планеты, что он разумный, а значит этот разум необходимо проявить и всецело направить не только на потребление, но и на восстановление разрушенных экосистем и привычных условий для обитания людей.

Список литературы:

1. Государственный комитет по экологической политике и природным ресурсам при главе Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – URL: <http://gkesoroldnr.ru/> (дата обращения: 27.10.2019).
2. Министерство экономического развития Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – URL: <http://mer.govdnr.ru/> (дата обращения: 29.10.2019).
3. Информационный сайт Regnum. Экологические проблемы Донбасса распространились на Россию. Статья. / [Электронный ресурс]. – URL: <https://regnum.ru/news/polit/2282278.html> (дата обращения: 01.11.2019).

Сидоров И. А., студент
Бойко А. Н., канд. экон. наук
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
i.sidoroff555@yandex.ru

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРАН БРИКС

Актуальность. На сегодняшний день страны БРИКС продолжают активно наращивать свое влияние международной арене среди других стран и объединений. Так, «пятерка» стран БРИКС формирует 31% мирового ВВП, а на заре объединения было всего лишь 24% [1]. В ноябре 2019 года прошел одиннадцатый саммит БРИКС в Бразилии, который прошел под девизом: «БРИКС: Экономический рост для инновационного будущего» [2]. Сегодня, в эпоху глобализационных процессов, инвестиции стали играть особую роль в развитии национальных экономик. Из этого следует необходимость определения, что влияет на инвестиционные процессы и как влиять на них. Рассмотрим данную проблему на примере прямых иностранных инвестиций в экономики стран БРИКС.

Целью работы является исследование факторов, способствующих повышению инвестиционной привлекательности стран БРИКС, а также выявлению путей формирования и поддержания благоприятных условий для иностранных инвесторов.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию вопросов привлечения иностранных инвестиций в страны БРИКС посвящено большое количество публикаций отечественных и зарубежных ученых: Давыдов В.М., Тимофеева И.Н., Махмутова Т.А., Мартынова Б.Ф., Шелепова А.В., Морозкиной А.К., Виноградова В.М., Араповой Е.Я., Пауло Ногуэйро, Томас Харр, Доминик Уильсон и др.

Результаты исследования. Анализ влияния разнообразных факторов на приток прямых иностранных инвестиций показал, что изменение его динамики в экономики стран БРИКС обуславливают определенные факторы:

1. Макроэкономическая стабильность.
2. Размер рынка.
3. Свобода инвестиций.
4. Нестабильность правительства.
5. Уровень здравоохранения и начального образования.

Фактор, помогающий определить интенсивность привлечения прямых иностранных инвестиций в страны БРИКС, является предопределяющим фактором и называется «**размер рынка**» [5]. Доступные фирмам рынки традиционно определялись национальными границами. Однако в эпоху глобализации внутренние рынки стали заменяться международными.

Важно отметить, что главной задачей стран БРИКС является повышение эффективности внутреннего рынка. Этот вопрос стал особенно актуален после мирового финансового кризиса. Именно тогда различные факторы оказывали негативное влияние на экспортные возможности стран с переходной экономикой и развивающихся стран. Одним из таких факторов был низкий темп роста в развитых странах. Китай является наиболее ярким примером этого среди стран БРИКС. Так, в долларовом исчислении общий внешний товарооборот Китая за 2018 год составил 4,62 триллиона долларов – на 12,6% больше показателя предыдущего года [6]. Экономика Китая подвержена увеличению экспорта товаров в развитые страны. Всё это приводит к риску сокращения спроса на мировой арене и ставит вопрос о переходе к другой экономической модели, которая основана на внутреннем спросе.

Согласно современным реалиям, страны-участницы БРИКС ориентированы на:

- увеличение спроса внутри стран и расширение внутреннего рынка товаров и услуг;
- наращивание производства потребительских товаров;
- повышение объема национальных сбережений;
- рост качества здравоохранения и образования.

Рассмотрим каждую из четырех задач подробнее, их предпосылки и пути решения.

Для того чтобы производить товары с меньшими издержками, необходимо переориентироваться на внутренний рынок. Это возможно за счет увеличения масштабов производства, как для потребителей, так и для других предприятий. Когда товары с меньшими издержками становятся доступными для потребителей, растут их рынки и повышается производительность. С целью снижения цены и повышения заработной платы, необходимо увеличить производительность труда и масштабы производства, тем самым увеличивая спрос и расширяя внутренние рынки товаров и услуг.

Важной задачей для стран БРИКС, экспортирующих сырье, является развитие производства потребительских товаров и увеличение спроса на внутреннем рынке. Например, в России в последние годы доля импорта машин и оборудования в структуре импорта товаров увеличилась до 50%. Поэтому машиностроение является одним из перспективных проектов создания политики импортозамещения.

Одним из факторов, относящихся к странам БРИКС, является высокая корреляция между объемом привлеченных прямых иностранных инвестиций и величиной валовых национальных сбережений. Необходимо отметить, что чем выше объем сбережений в стране, тем больше доля инвестиций в ВВП. Таким образом, сбережения и инвестиции могут меняться независимо друг от друга, но на практике они тесно взаимосвязаны. Все это имеет огромное значение для стран БРИКС, так как многие страны этой группы обладают низкой нормой сбережений (за исключением Китая, поскольку он обладает высоким объемом сбережений) и дефицитом в бюджете на протяжении многих лет (например, ЮАР, Индия и Бразилия).

Уровень здравоохранения и начального образования является одним из факторов, влияющим на привлечение прямых иностранных инвестиций. Наиболее конкурентным преимуществом стран БРИКС является уровень здравоохранения и начального образования, хорошая обеспеченность трудовыми ресурсами и неограниченное предложение на рынке труда. Приблизительно 43% населения мира приходится на страны БРИКС. Следовательно, экономически активное население в Китае составляет ~ 59% от общей численности населения, в России ~ 53%, в Бразилии ~ 52%, в Индии ~ 41%, в ЮАР ~ 38%.

Повышение производительности и конкурентоспособности экономики страны требует увеличения численности здоровой рабочей силы, поскольку из-за плохого самочувствия сотрудники либо отсутствуют на рабочем месте, либо работают не так эффективно, что влечет дополнительные расходы. Кроме того, уровень развития здравоохранения напрямую влияет на демографические процессы в стране. Следовательно, инвестиции в медицинское обслуживание важны не только с моральной точки зрения, но и с точки зрения затрат. Важным показателем является характеристика качества среднего образования, полученного населением. Поскольку повышение квалификации сотрудников ведет к улучшению работоспособности каждого сотрудника, что позволяет лучше адаптироваться к передовым инновационным производственным процессам и технологиям. Другими словами, отсутствие среднего образования является фактором, замедляющим внедрение современных технологических процессов и продукции, и, следовательно, сдерживающим развитие бизнеса.

Выводы. Таким образом, в ходе исследования были выявлены основные факторы, влияющие на повышение иностранных инвестиций в странах БРИКС, а именно: макроэкономическая стабильность, размер рынка, свобода инвестиций, нестабильность правительства, уровень здравоохранения и начального образования. Формирование и поддержание благоприятных условий для иностранных инвесторов и в целом по странам способно оказать синергетическое воздействие на достижение стабильного и сбалансированного роста.

Список литературы:

1. В Бразилии стартует саммит стран БРИКС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.1tv.ru/news/2019-11-13/375610-v_brazilii_startuet_sammit_stran_briks (дата обращения 17.11.2019).
2. Декларация Бразилия по итогам XI саммита государств – участников БРИКС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/supplement/5458> (дата обращения 16.11.2019).
3. Давыдов В.М. Перспективы БРИКС и некоторые вопросы формирования многополярного мира. Материалы доклада на общем собрании Отделения общественных наук РАН 2 апреля 2008 года // ИЛА РАН [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ilaran.ru/?n=495> (дата обращения 16.11.2019).

4. Трифонов В.И. Взаимодействие стран БРИКС в международных структурах // Стратегия России в БРИКС: цели и инструменты: сб. статей // под ред. В.А. Никонова, Г.Д. Толорая. – М.: РУДН, 2013. – С.166-171.

5. Астахов Е.М. БРИКС: перспективы развития // Е.М. Астахов – Вестник МГИМО, 2016. – №1 (46).

6. Внешнеторговый оборот Китая в 2018 году достиг рекордных \$4,6 трлн. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/20190114/1549301768.html> (дата обращения 15.11.2019).

7. Цаплина Е.И. Эволюция БРИКС: проблемы и перспективы // Актуальные проблемы современных международных отношений. – 2017. – №9. – С. 65-71.

Синченко Я. Д., студент
Пилипенко В.В., старший преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
ianina.sinchienko@mail.ru

РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОГО КРЕДИТА В РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ СТРАН

Актуальность. Данная тема очень актуальна, так как кредит играет важнейшую роль в развитии международного товарооборота, что способствует увеличению объемов мировой торговли. А это способствует привлечению иностранных кредитов с международного рынка капиталов или государственных внешних заимствований, в которые входят международные кредиты [5].

Анализ последних исследований и публикаций. Необходимо отметить, что вопросы анализа кредитных операций рассматривали многие ученые экономисты, такие как А.М. Герасимович, Н.В. Глебова, Р.Л. Миллер, Г.Н. Мэнкью, Д.Д. Ван–Хуз, К.Д. Кэмпбэлл и др. [1].

Цель исследования. Предложить практические рекомендации по применению кредитных операций и правового регулирования отдельных форм международных кредитных отношений.

Результаты исследования. Сегодня мировую экономику трудно представить без международного кредита. Рост производства вынуждает экономических субъектов (предприятия, банки, физических лиц и т.д.) активно выходить на мировой рынок, что нередко связано с необходимостью привлечения заемных средств. Международный кредит влияет на экономику, как в странах-заемщиках, так и странах-кредиторах, он стимулирует внешнеэкономическую деятельность различных государств [2].

Основными источниками международного кредита являются: часть капитала, временно высвобождаемая у предприятий; денежные накопления государства и личного сектора, мобилизуемые банками. Международный кредит, в отличие от внутреннего, характеризуется межгосударственной миграцией и укрупнением этих традиционных источников за счет их привлечения из ряда стран.

Для международного кредита необходимо учитывать, в какой валюте он предоставлен, так как неустойчивость валют ведет к потерям кредитора. На выбор валюты, в которой будет предоставлен кредит, влияют различные факторы, в том числе степень ее стабильности, уровень % ставки, практика международных расчетов (например, контракты по поставкам нефти в основном заключаются в долларах США), уровень инфляции и др. [2].

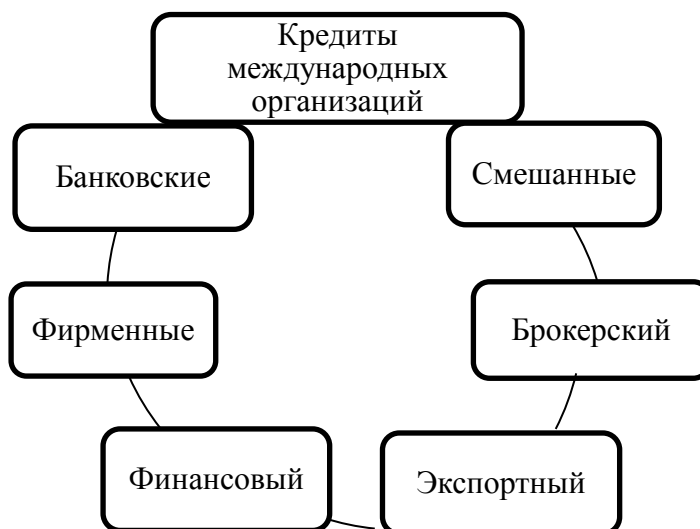


Рис. 1. Виды международных кредитных операций кредиторами

Срок, на который взят международный кредит зависит от многих факторов: цель кредита; соотношения спроса и предложения похожих кредитов; размер контракта; национального законодательства; обычной практики кредитования; межгосударственных соглашений.

«Цена» международного кредита базируется на процентных ставках стран - ведущих кредиторов (США, Японии, Германии). Размер кредита и условия его предоставления фиксируются в кредитном соглашении между кредитором и заемщиком.

Кредиты предоставляют различные международные организации, к ним относятся: ООН, МВФ и группа МБРР, а также Всемирная торговая организация [3].

Таблица 1

Внешний долг стран, согласно статистике МВФ

| Страна | Внешний долг, млн. долларов США | Дата информации |
|------------------|---------------------------------|-----------------|
| США | 23 140 630 | 15 октября 2019 |
| Европейский союз | 14 259 517 | 31 декабря 2018 |
| Япония | 13 504 017 | 15 октября 2019 |
| Великобритания | 2 681 230 | 15 октября 2019 |
| Германия | 2 557 112 | 15 октября 2019 |

Ведущая роль в международном кредитовании принадлежит МВФ. МВФ выступает как посредник между странами-кредиторами и странами-заемщиками. МВФ контролирует сферу финансов страны-заемщика. В современных условиях роль МВФ как регулятора международных кредитов и гаранта платежеспособности стран-должников резко возросла. Страна-заемщик подписывает с МВФ кредитное соглашение, в котором определены экономические и политические условия. Эти условия называются «обусловленный кредит МВФ». Для кредиторов они являются гарантией платежеспособности [3].

Также в мировой практике применяются следующие источники права в области международных кредитных операций:

- 1) Международные договоры;
- 2) Международные торговые и банковские обычаи (рекомендательные документы) [5].

Вывод. Данное исследование позволяет сделать вывод о том, что международные кредитные операции представляют собой сложное экономическое явление, которое влияет на все мировое сообщество.

В МЭО разных государств значительную роль играют кредитные отношения. Международные кредиты стали результатом развития, как внутреннего кредитного рынка развитых стран мира, так и ответом на потребность финансирования международной торговли. При столь быстром развитии международного кредита возрастает роль его межгосударственного регулирования [2].

Важной составляющей кредита является то, что он влияет на развитие международных экономических связей. Кредит способствует укреплению позиций государства на внешних рынках в экспортных отраслях экономики.

Предоставление кредита импортерам позволяет увеличить предложение товаров на внутреннем рынке, способствуя удовлетворению растущего платежеспособного спроса, привлечения в страну передовых технологий и оборудования.

В условиях, сложившихся на мировых рынках, кредитование внешнеэкономической деятельности становится не только нужным, но и неизбежным условием реализации товаров [5].

Список литературы:

1. Глебова Н.В. Формирование информации о учетно–аналитическое обеспечение кредитной деятельности банка / Н.В. Глебова // Глобальные и национальные проблемы экономики. – 2014. – Выпуск 2. – С. 1220-1223.

2. Дробозина Л.А. Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебник для вузов / Л.А. Дробозина, Л.П. Окунева, Л.Д. Андросова и др.; под ред. проф. Л.А. Дробозиной. - М.: ЮНИТИ, 2015. – С 95-97.

3. Анализ кредитных операций Международного банка реконструкции и развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://bstudy.net/603871/ekonomika/analiz_kreditnyh_operatsiy_mezhdunarodnogo_bank_a_rekonstruktsii_razvitiya (дата обращения 20.11.2019).

4. Международные кредитные операции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mirznaniy.com/a/157451/mezhdunarodnye-kreditnye-operatsii> .

5. Works «Международный кредит» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://works.doklad.ru/view/LRSxxrVH2jc.html> (дата обращения 20.11.2019).

Скитченко Ю. О., студент

Кравченко В. А., канд. экон. наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

juli.skitchenko@mail.ru

РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Актуальность исследования. Одним из самых важных факторов развития человечества является сотрудничество, т.е. взаимопомощь в решении каких-либо проблем. МНТС позволяет улучшить и вывести на новый уровень МЭО между странами и группами стран.

Анализ последних исследований и публикаций. Такие ученые, как К. А. Задумкин, Д. В. Никеев, А.А. Балякин исследовали основные направления международного научно-технического сотрудничества [1, 2].

Цель исследования: исследование теоретических основ и разработка практических рекомендаций в области международного научно-технического сотрудничества.

Объект исследования: условия развития МНТС.

Предмет исследования: теоретические и практические аспекты исследования объекта.

Результат исследования. Главная тенденция последних десятилетий — становление новых форматов интеграционных процессов в научно-технической сфере. Международное научно-техническое сотрудничество (МНТС) на всех уровнях (глобальном, межгосударственном, межведомственном и межинституциональном) становится объективной реальностью и неотъемлемой частью системы международных отношений[2].

В основе МНТС лежит международное разделение труда. Международное научно-техническое сотрудничество может осуществляться на коммерческой и некоммерческой основе и иметь разные формы: купли-продажи научно-технических знаний, реализации совместных международных проектов, создания общих научно-исследовательских центров, совместного экспериментирования и др.

Ещё одна не менее важная форма МНТС заключается в подготовке и осуществлении совместных масштабных научно-исследовательских проектов, которые могут реализоваться только на основе двух-/многосторонних соглашений. МКС является ярким примером МНТС, а точнее, международной кооперации. Стратегический альянс может иметь отдельный блок по научно-техническому сотрудничеству, а может состоять исключительно из него. В последний чаще всего объединяются научно-исследовательские и проектные институты – это и есть технологический альянс.

Условия развития МНТС:

1. Развитие финансовой инфраструктуры и инновационного предпринимательства.

2. Подготовка кадров для МНТС.

3. Создание новых научно-технических центров.

4. Создание благоприятной среды для развития МНТС[1].

В настоящее время развитие национального научного комплекса определяется степенью его участия в международном научно-техническом обмене, оказывая влияние на конкурентоспособность экономики и ее место в мире [3].

В рамках МНТС так само же происходит финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). Прямое финансирование осуществляется в рамках межгосударственных соглашений (его оптимальный размер во избежание внешней зависимости лежит в пределах 5-10% от общего объема национального финансирования). Наиболее распространенной формой такого сотрудничества являются межстрановые научно-технические программы. В первую очередь к ним относятся рамочные программы ЕС. Около 12 % расходов стран ЕС на НИОКР осуществляется через Комиссию Евросоюза. Косвенное финансирование выполняется в рамках ТНК. Ниже на графике отображены топ 10 стран по расходам на НИОКР (рис.1).

На данные 10 стран приходится около 80% всех мировых затрат на НИОКР. США гораздо больше расходуют на исследования по сравнению с остальной частью земного шара. Более \$100 млрд. отделяет страну от преследователя в лице Китая и приблизительно в 9 раз превышает показатели других стран, входящих в топ 10.

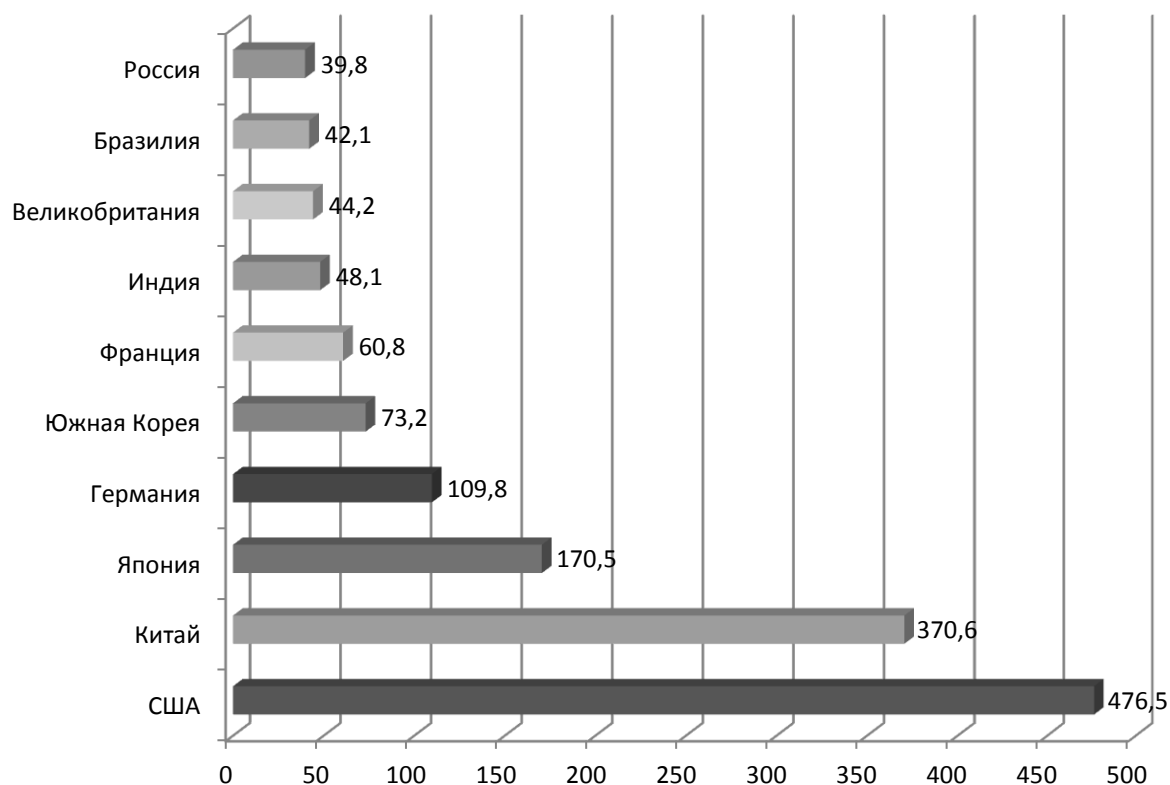


Рис. 1. Топ 10 стран по расходам на НИОКР в 2018 году [4]

Выводы. В настоящее время главной направленностью деятельности стран должно быть создание различных программ научно-технического сотрудничества, что будет способствовать сближению целей государств. Научно-технический прогресс становится основной движущей силой изменений отраслевых структур и глобальных трансформаций.

Список литературы:

1. Задумкин К. А. Международное научно-техническое сотрудничество: региональный аспект / К. А. Задумкин, С. В. Теребова, В. А. Колотухин, В.В. Гончаров, Д. В. Никееенко. – Минск: РАН, 2012. – 200 с.
2. Балякин А.А. Позиционирование международного научно-технического сотрудничества в правовых документах стран-участников научной глобализации / А.А. Балякин, А.К. Задорина. – М.:Вестник РУДН, 2018. – 667 с.
3. Игнатушенко Е. И. Международное научно-техническое сотрудничество национальных университетов как механизм повышения инновационного комплекса экономики / Е.И. Игнатушенко, Ю.Н. Редина // Молодой ученый. – 2016. – №29. – С. 407-417.
4. UNESCO Institute for Statistics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.uis.unesco.org/> (дата обращения 20.11.2019).

Сургин А. С., студент
Юничева Н. Ш., ст. преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
aleksandr.surgin@yandex.ua

РОЛЬ И МЕСТО ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

Актуальность. Создание особых экономических зон (ОЭЗ) на современном этапе является одним из приоритетных направлений деятельности государства по привлечению зарубежных и аккумулированию национальных инвестиций в отдельные регионы Российской Федерации, что должно стимулировать социально-экономический рост этих территорий. Оценка эффективности, а также проблем и перспектив развития данного направления государственной политики является объективно необходимыми ввиду её приоритетности и социального значения [1].

Анализ последних исследований и публикаций. Исследование данной темы нашло отражение в работах ряда учёных, среди которых: Бородина О.Б., Чепинога О.А., Солодков М.В., Семёнова А.Э.

Цель исследования. Изучение развития ОЭЗ Российской Федерации, а также эффективности их создания и функционирования на современном этапе развития.

Результаты исследования. ОЭЗ – часть территории региона, на которой действует льготный режим предпринимательской деятельности, а также может применяться процедура свободной таможенной зоны. Деятельность ОЭЗ в РФ регламентируется Федеральным законом от 22 июля 2005 года № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (далее – Закон об ОЭЗ). Решение о создании ОЭЗ утверждается Правительством Российской Федерации и оформляется постановлением Правительства Российской Федерации. ОЭЗ создаются на 49 лет [2].

В Российской Федерации могут создаваться ОЭЗ четырёх типов: промышленно-производственные (ППТ ОЭЗ), технико-внедренческие (ТВТ ОЭЗ), туристско-рекреационные (ТРТ ОЭЗ) и портовые (ПОЭЗ). Они предназначены соответственно для развития обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей экономики, туризма, санаторно-курортной сферы, портовой и транспортной инфраструктуры, разработки и коммерциализации технологий, а также для производства новых видов продукции. Преимущества ОЭЗ для инвесторов представлены в таблице 1.

Таблица 1

Преимущества ОЭЗ перед остальными территориями
Российской Федерации

| | Россия | ОЭЗ | Срок действия |
|-----------------------------------|-------------------------------|--|---|
| Налог на прибыль, % | 20 | 2-15,5 | На период действия ОЭЗ |
| Налог на имущество, % | 2,2 | 0 | До 10 лет |
| Налог на землю, % | 1,5 | 0 | До 10 лет |
| Транспортный налог, долл./л.с. | 0,01-7,61 | 0 | До 10 лет |
| Страховые взносы, % | 30 | 14 (для IT компаний) 21 28 | До 01.01.2024 до 01.01.2019 до 01.01.2020 |
| Налог на добавленную стоимость, % | 18 | 0 - на работы (услуги), выполненные (оказанные) резидентами портовой ОЭЗ | На период действия ОЭЗ |
| Стоимость приобретения земли | 100% рыночной стоимости земли | 1-30% кадастровой стоимости земли | На период действия ОЭЗ |

Кроме того, в рамках ОЭЗ действует режим свободной таможенной зоны, т.е. равны 0% пошлина на импорт оборудования, компонентов и материалов, ввозимых на территорию ОЭЗ; НДС на импорт оборудования, компонентов и материалов, ввозимых на территорию ОЭЗ; экспортные пошлины на готовые товары, вывозимые за пределы ЕАЭС (Россия, Армения, Белоруссия, Казахстан, Кыргызстан).

На данный момент на территории Российской Федерации функционируют 25 ОЭЗ: 9 промышленно-производственных, 6 технико-внедренческих, 9 туристско-рекреационных и 1 портовая.

Несмотря на общемировую политическую нестабильность и экономический спад Российской Федерации, ОЭЗ на её территории остаются привлекательными для инвесторов (рис.1).

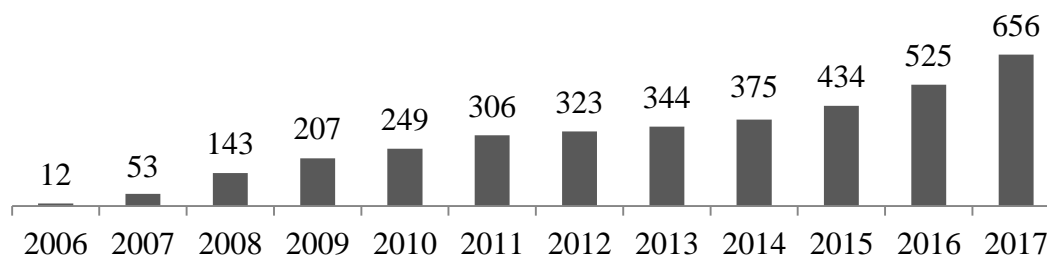


Рис. 1. Динамика числа зарегистрированных резидентов [3]

Исходя из рисунка 1, видно, что из года в год с момента учреждения ОЭЗ на законодательном уровне число резидентов росло и к концу 2017 года составило 656 зарегистрированных лиц. Для более детального анализа на рисунке 2 приведено распределение резидентов по типам ОЭЗ.

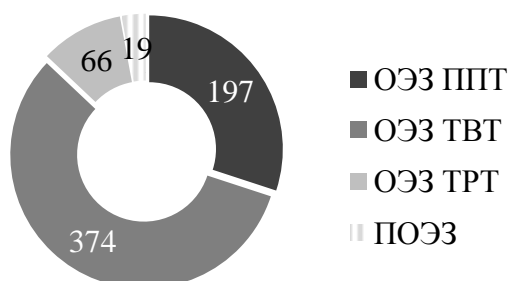


Рис. 2. Количество резидентов на 21.12.2017

Таким образом, наиболее популярны среди инвесторов технико-внедренческие ОЭЗ, на них приходится 57% от общего числа, вторыми по популярности являются промышленно-производственные – 30%, третьими туристско-рекреационные – 10%, наименее популярны среди прочих портовые – 3%. Из них по состоянию на 31.12.2017 г. в ОЭЗ привлечено 102 компании с участием иностранного капитала из 34 стран мира с общим объёмом инвестиций более 306 млрд. рублей.

В целом динамика привлечённых в ОЭЗ инвестиций представлена в таблице 2.

Таблица 2

Привлечённые в ОЭЗ инвестиции в 2015-2017 гг.

| Тип ОЭЗ | Сумма инвестиций, млрд. руб. | | | Темпы прироста, % | |
|---------|------------------------------|-------|-------|-------------------|-----------|
| | 2015 | 2016 | 2017 | 2015/2016 | 2016/2017 |
| ОЭЗ ППТ | 338 | 369,1 | 477,2 | 9,2 | 29,3 |
| ОЭЗ ТВТ | 174 | 223,4 | 237,3 | 28,4 | 6,2 |
| ОЭЗ ТРТ | 59 | 43,6 | 43 | -26,1 | -1,4 |
| ПОЭЗ | 17 | 14,3 | 85,2 | -15,9 | в 5 раз |
| Всего | 588 | 650,4 | 842,7 | 10,6 | 29,6 |

Анализируя таблицу 2, можно сделать вывод, что, несмотря на кратковременное снижение темпов приростам по отдельным типам, нарастание международной политической напряжённости и спад российской экономики, сумма привлекаемых в ОЭЗ инвестиций имеет положительную динамику.

Выводы. Исследование ОЭЗ Российской Федерации выявило перспективы роста данного метода привлечения инвестиций. На сегодняшний день привлекательность этих территорий для инвесторов растёт, объёмы инвестиций увеличиваются, а следовательно, появляются новые рабочие места, разрабатываются высокотехнологичные продукты, растёт авторитет российской экономики на международной арене в целом. ОЭЗ призваны стать катализатором экономического роста Российской Федерации и проведенный анализ подтверждает высокую вероятность данного суждения [4].

Список литературы:

1. Чепинога О.А. Проблемы функционирования и перспективы развития особых экономических зон в России / О.А. Чепинога, М.В. Солодков, А.Э. Семёнова // *Baikal Research Journal*. – Иркутск, Байкальский государственный университет, 2017. – №3. – С. 46-58.
2. Особые экономические зоны [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/> (дата обращения 20.11.2019).
3. Годовой отчёт АО «ОЭЗ» за 2017 год [Электронный ресурс] / Официальный сайт Особых экономических зон России. – Режим доступа: http://www.rusez.ru/disclosure_information/oao_oez/godovie_otcheti/ (дата обращения 20.11.2019).
4. Бородина О.Б. Роль и место свободных экономических зон и особых экономических зон в развитии экономики России / О.Б. Бородина // *Московский экономический журнал*. – М.: Электронная наука, 2018. – №5-3. – С.76-81.

Суханова Е. А., студент
Туралина А. Г., канд. экон. наук
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
lizasuxanova70@gmail.com

УЧАСТИЕ РОССИИ В ПРОЦЕССЕ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ

Актуальность исследования обусловлена тем, что транснациональные компании считаются на сегодняшний день важнейшей составляющей развития мировой экономики и мирохозяйственных связей. Многие корпорации накопили большой опыт организационного развития. Данные компании играют немало важную роль в процессе глобализации. ТНК осуществляют инвестиционную деятельность, приносят новые технологии в производство, увеличивают ВВП, положительно влияют на платежный баланс страны, увеличивая экспортную выручку или же снижая импорт – эти изменения укрепляют экономику государства, тем самым увеличивая уровень жизни населения.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению данной темы уделено значительное внимание со стороны зарубежных и российских ученых. Исследованию понятия и сущности процесса транснационализации посвящены множество трудов таких экономистов, как Ч.П. Киндлебергер, Дж. Гэлбрейт, Дж. Даннинг, А.Ю. Юданов, И.В. Зубарев, И.К. Ключников и др. В силу сложности и

многогранности рассматриваемого явления единого понятия транснациональной корпорации до сих пор не сформировано. Тем самым данная тема все еще актуальна.

Целью работы является выявление роли ТНК и их место в экономике Российской Федерации на основе проведенного анализа.

Результаты исследования. Под транснациональными корпорациями чаще всего подразумевают компании, которые контролируют финансовые активы, и которые имеют свои подразделения в двух или более странах мира. Процесс транснационализации считают основой современных мирохозяйственных отношений и перманентной направленностью развития экономической системы [1].

Возникновение и становление мировых корпораций оказывает большое воздействие, как на экономику отдельных стран, так и на международные экономические отношения в целом. Во многих странах ТНК активно сотрудничают с бизнесами и правительством. В основном это происходит из-за низкого уровня социально-экономического развития данного региона или тяжелым экономическим кризисом.

В условиях активизации международной инвестиционной деятельности положительную динамику отношений показывают и главные характеристики деятельности ТНК, в том числе экспорт зарубежных филиалов компаний составляет приблизительно 1/3 мирового экспорта товаров и услуг, рыночная капитализация отдельных ТНК превышает 500 млрд. долл. США, а ежегодные объемы продаж составляют 150-200 млрд. долл. США [2].

Следует отметить, что главным средством влияния многонациональных компаний на экономику принимающего государства считаются прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Исходя из сведений ООН, ТНК осуществляют около 90% ПИИ мира, усиливая тем самым экономический потенциал стран, в которых находятся их представительства, улучшая платежный баланс, содействуя модернизации, диверсификации экономики и передачи инноваций.

С каждым годом количество корпораций увеличивается и в наше время данным UNCTAD численность компаний составляет около 100 тысяч головных ТНК, контролирующих более 900 тысяч филиалов компаний за границей [3].

В Российской Федерации международные корпорации присутствуют на рубеже формирования и улучшения своего положения. Небольшое количество ТНК были сформированы еще во время существования Советского Союза. Такие как «Ингосстрах», «Аэрофлот» и другие внешнеэкономические объединения. Сейчас Ингосстрах, включая все свои дочерние предприятия, в таких странах как Великобритания, США, Нидерланды, Франция, Финляндия, Германия, Австрия, Болгария, Турция и в некоторых бывших советских республик демонстрирует российскую транснациональную корпорацию в финансовой сфере. Компания активно, расширяя сотрудничество с российскими и зарубежными предприятиями, создавая транснациональную группу вместе с ними. Транснациональными считаются и многие другие компании России, к примеру, «АЛРОСА», «Лукойл», «Газпром» и др.

Самые масштабные и влиятельные российские ТНК представлены в основном в топливно-энергетической отрасли (табл. 1).

Таблица 1

Крупнейшие российские ТНК в 2018 г.

| № п/п | Компания | Выручка, млрд. долл. США |
|-------|----------|--------------------------|
| 49 | Газпром | 111,9 |
| 63 | Лукойл | 93,9 |
| 115 | Роснефть | 72 |
| 205 | Сбербанк | 49,7 |

Мощнейшей организационно-хозяйственной структурой является ПАО «Газпром», являющийся монополистом по экспорту и добыче газа, который контролирует 34% мировых запасов природного газа и который обеспечивает приблизительно 20% потребностей западноевропейских стран в этом сырье. «Газпром» - самый крупный источник поступления конвертируемой валюты в России. Данная компания функционирует далеко за пределами национальных границ и является соучастником фирм в двенадцати странах, которые закупают российский газ [4].

«Лукойл» - нефтегазовая компания, на долю которой приходится более 2% мировой добычи нефти и около 1% доказанных запасов углеводородов. Продажа осуществляется более чем в 100 странах мира, разведка и добыча - в 12 странах мира (главным образом в России, Средней Азии и на Ближнем Востоке) [5].

«Роснефть» - лидер российской нефтяной отрасли и крупнейшая публичная нефтегазовая корпорация мира. Обладает широкими возможностями для осуществления деятельности на территории России и за ее пределами. Находится в перечне стратегических предприятий России. География деятельности охватывает все основные нефтегазоносные районы России, шельфы морей РФ, а также перспективные регионы за рубежом, в частности, в Латинской Америке и в Юго-Восточной Азии [6].

«Сбербанк» - один из лидеров российского банковского сектора (28,7% совокупных банковских активов по состоянию на 1 января 2018 года). Основной кредитор российской экономики, обладает наибольшей долей на рынке вкладов. Широкий спектр услуг. В России у Сбербанка более 110 миллионов клиентов, а за рубежом - около 11 миллионов человек (Казахстан, Беларусь, Германия, Турция, Швейцария, Индия) [7].

Таким образом, компании нефтегазовой специализации действительно успешно конкурируют с зарубежными ведущими корпорациями, однако менее развитые технологии и недостаток научно-исследовательских и оптово-конструкторских работ не позволяют отечественным корпорациям топливно-энергетического комплекса продвигаться вперед.

Проблемы и перспективы развития российских ТНК можно рассматривать не только в общем виде применительно ко всей экономике России, но и в разрезе отдельных взятых отраслей хозяйства. Так, например, исследуя развитие газовой отрасли в период 2019-2020 годов, можно отметить, что Российская Федерация может столкнуться с проблемами транспортировки и уменьшения спроса на российский газ. На текущий момент, основным партнером и покупателем российского ресурса является Европейский союз. Целью данного объединения является снижение зависимости от российского газа ввиду политических причин. Поэтому в перспективе российские ТНК могут столкнуться с жесткими ограничениями по внешнему спросу на энергоресурсы по приемлемым ценам, что может привести к дополнительным рискам для энергетики и экономики России. Это важно учитывать при планировании дальнейшей внутренней и внешней торговой политики.

Необходимо активно развивать торговлю с контрагентами из стран Азии и Африки, возобновить строительство объектов за рубежом. По мнению экспертов, основная слабость российской топливно-энергетической отрасли заключается в отсталых, в отличие от Европы и западных стран, технологиях, незначительной доли вложений в основной капитал, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

Таким образом, важно отметить, что российские транснациональные корпорации имеют определенный потенциал, реализовывая который, они смогут принимать участие в международном взаимодействии, способствовать развитию производства и торговли в мировом масштабе, завоевывать более крупные рыночные сегменты [8].

Выводы. Говоря об особенностях процесса транснационализации в России, следует отметить, что этапы исторического развития, безусловно, оказали свое влияние на отечественную экономику. Так, например, среди российских ТНК в большей степени преобладают структуры с долей участия государства, следовательно, их деятельность преимущественно осуществляется в интересах страны. Также следует отметить тот факт, что природно-географические особенности расположения Российской Федерации оказывают воздействие на структуру ее хозяйства.

Сегодня многонациональные корпорации - настоящий показатель того, что степень концентрации денежных средств и производства перешла государственные границы, что она начала захватывать крепкие позиции не только лишь в государственной, однако и в международной экономике.

В будущем по прогнозам экспертов, доля ТНК будет увеличиваться не за счет развитых, а за счет развивающихся стран. Также продолжится процесс укрепления экономических позиций данных компаний относительно национальных государств. В то же время будет набирать силу транснационализация малых и средних предприятий.

Список литературы:

1. Ерохин, С. Г. Постиндустриальная мировая финансовая система и ее кризис / С.Г. Ерохин // Социальная политика и социология. – 2013. – № 5-2 (99). – С. 39-46.
2. Коварда, В. В., Макаров В. И. Анализ влияния транснациональных компаний на национальные экономики / В. В. Коварда, В. И. Макаров // Молодой ученый. – 2015. – №22. – С. 415-416.
3. World Investment Report 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/World_Investment_Report.aspx (дата обращения 17.11.2019).
4. ПАО «Газпром» [Электронный ресурс]. – Официальный сайт ПАО «Газпром». - Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/about/> (дата обращения 17.11.2019).
5. ПАО «Лукойл» [Электронный ресурс]. – Официальный сайт ПАО «Лукойл». - Режим доступа: <http://www.lukoil.ru/Company> (дата обращения 17.11.2019).
6. ПАО «Роснефть» [Электронный ресурс]. – Официальный сайт ПАО «Роснефть». - Режим доступа: <https://www.rosneft.ru/about/Glance/> (дата обращения 17.11.2019).
7. ПАО «Сбербанк» [Электронный ресурс]. – Официальный сайт ПАО «Сбербанк». - Режим доступа: <https://www.sberbank.ru/ru/about/today> (дата обращения 17.11.2019).
8. Сунаева, Ю.В. Последствия транснационализации для национальной экономики / Ю.В. Сунаева // Актуальные вопросы развития мировой и модернизации российской экономики / Сборник научных трудов. – 2017. – С. 88-93.

Сухинина А. О., студент
Шилец Е. С., д-р экон. наук, профессор
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
alya.sukhinina.97@mail.ru

РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Актуальность. В настоящее время туризм относится к одним из важнейших отраслей экономик государств, оказывает влияние на рост экономики и имиджа страны, а также способствует развитию инфраструктуры, строительства, торговли, обновлению коллективных средств размещения и выступает стимулом социально-экономического развития стран. Благодаря расширению туристической деятельности создаются новые

рабочие места, растет занятость и повышается уровень жизни населения, тем самым решаются многие социальные проблемы.

Анализ последних исследований и публикаций. Особенности развития международного туризма в РФ занимались многие отечественные и зарубежные авторы. В их числе можно назвать Биржакова М. Б., Писаревского Е. Л., Феннелля Д. А., Низовцеву А. И., Кульгачёва И. П. и многих других.

Цель исследования: исследование развития международного туризма на мировом рынке.

Результаты исследования. Как показывают исследования Всемирного совета по туризму и путешествиям, в 2018 году на сферу туризма приходится 10,4% мирового ВВП и 319 млн. рабочих мест, что составляет 10% от общей занятости.

С каждым годом число лиц, осуществляющих поездки с целью туризма, постоянно растет. Согласно данным Всемирной туристической организации в 2018 году выездной туризм в мире составил 1401 миллион человек. В настоящее время тенденция путешествий туристов в страны ближайших регионов встречается чаще, чем дальние поездки. Индустрия туризма все больше сталкивается с непрерывно растущей конкуренцией между туристскими организациями как внутри региона, так и за его пределами.

В разных регионах выездной туризм в 2018 году составил:

Таблица 1

Выездной туризм по регионам мира в миллионах чел.

| | 1990 | 1995 | 2000 | 2005 | 2010 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|-------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Весь мир | 438 | 531 | 680 | 809 | 952 | 1196 | 1241 | 1329 | 1401 |
| Европа | 254,6 | 308,1 | 396,4 | 450,7 | 490,8 | 581,8 | 592,8 | 636,6 | 672,3 |
| Азия | 58,7 | 86,2 | 113,8 | 152,9 | 205,3 | 293,6 | 314,4 | 337,6 | 358,7 |
| Америка | 99,4 | 108,2 | 130,6 | 136,5 | 155,4 | 200,2 | 211,6 | 227,3 | 235,0 |
| Средне-восточный регион | 8,2 | 8,5 | 12,8 | 21,5 | 33,5 | 39,7 | 36,3 | 36,8 | 40,6 |
| Африка | 9,8 | 11,5 | 14,9 | 19,4 | 28,3 | 36,0 | 39,6 | 42,5 | 45,5 |
| Остальной мир | 7,6 | 8,7 | 12,0 | 28,4 | 38,3 | 44,2 | 46,4 | 47,7 | 49,0 |

Наибольшая доля в мире по показателю выездного туризма в мире принадлежит странам Европы. В 2018 году из этого региона выехало с целью туризма 48% от общемирового объема выездного туризма. На втором месте находятся страны Азии (26% в 2018 году). Страны Америки занимают 17% по данному показателю, а на Средневосточный регион и Африку приходится по 3% каждый. Данные, которые трудно отобразить и отнести к конкретному региону из-за специфики, располагаемых на нём государств – это данные «остального мира». На рисунке 1 наглядно можно видеть доли различных регионов в общемировом выездном туризме.

Лидирующим государством по выездному туризму в 2018 году является США. Американцы совершили 115,3 млн. поездок. Также в топ вошли Китай (98 млн.), Великобритания (88,3 млн.), Франция (52,2 млн.) и Германия (11 млн.).

Число путешествующих в разные страны с целью туризма также постоянно показывает рост. Франция, Испания, США, Китай и Италия стали наиболее популярными странами для посещения туристами туризма в 2018 году (табл. 2).

Так, учитывая данные таблицы 2, наибольшее число туристов в 2018 году посетило Францию (89,4 тыс. чел., что на 2,9% больше, чем в прошлом периоде). На втором месте находится Испания, которую посетили 82,8 тыс. чел. (на 1,1%, чем в 2017 году). После этих стран туристы предпочли США и Китай. Наибольший рост по числу

Международные экономические отношения

прибытий показала Италия. Это государство в 2018 году посетили 62,1 тыс. чел., что на 6,7% больше 2017 года.

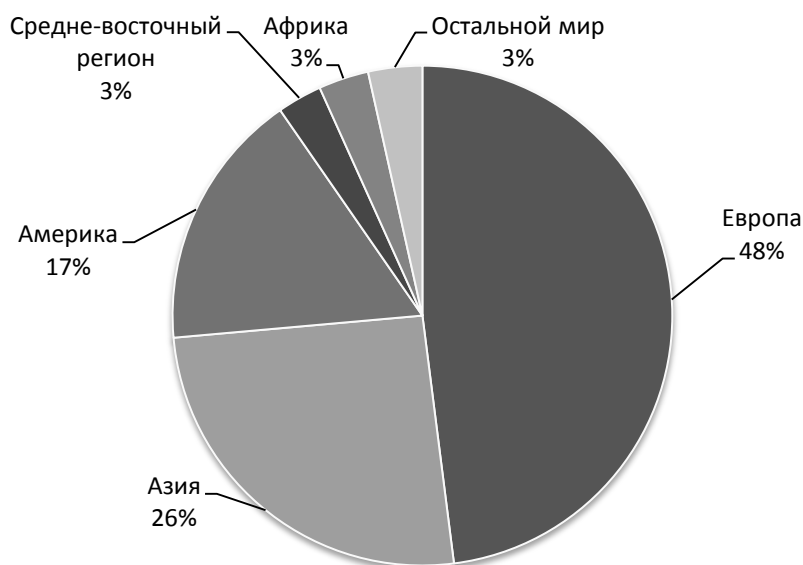


Рис. 1. Доля выездного туризма по регионам мира в 2018 г., %

Таблица 2

ТОП-5 стран по числу прибытий

| Страна | 2010 (тыс. чел.) | 2017 (тыс. чел.) | 2018 (тыс. чел.) | 17/18 % |
|---------|---------------------|---------------------|---------------------|------------|
| Франция | 77,648 | 86,918 | 89,400 | +2,9 |
| Испания | 52,677 | 81,869 | 82,773 | +1,1 |
| США | 60,010 | 76,941 | 79,618 | +3,5 |
| Китай | 55,665 | 60,740 | 62,900 | +3,6 |
| Италия | 43,626 | 58,253 | 62,146 | +6,7 |

С ростом числа прибытий в государство, растут и поступления от туризма в бюджет государства (расходы иностранных туристов). Больше всего поступлений от международного туризма пришлось на США и составляет 14,8% от общемировых поступлений от туризма. Вторую строчку занимает Испания с большим отрывом (5,1% от мировых поступлений в 2018 году). В лидирующее число государств по показателю поступлений от туризма также вошли Франция, Италия и Китай с долей в общемировых поступлениях 4,6%, 3,4% и 2,8% соответственно.

Учитывая доходные и расходные составляющие, туристская деятельность вносит в ВВП государства свой вклад.

Общий вклад туризма в ВВП стран за последние 5 лет приведен в таблице 3:

Таблица 3

Вклад туризма в ВВП стран, 2014-2018 гг., млрд. долл. США

| Страна | Год | | | | |
|---------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
| США | 1348,2 | 1405,0 | 1438,5 | 1540,6 | 1595,1 |
| Испания | 195,1 | 168,4 | 175,4 | 192,3 | 211,0 |
| Франция | 265,8 | 242,2 | 229,6 | 232,0 | 270,3 |
| Италия | 261,9 | 233,5 | 237,7 | 253,4 | 274,9 |
| Китай | 1052,1 | 1150,6 | 1229,3 | 1351,4 | 1509,4 |

Исходя из приведенных в таблице данных, можно сказать, что в течение последних пяти лет туризм имеет положительное влияние на ВВП. В период с 2014 по 2018 год вклад туристической деятельности в ВВП больше всего увеличился в Китае – на 43,5%. В США вклад в ВВП увеличился на 15,6%, в Испании – на 8,1%, Франции – на 1,7% и Италии – на 3,8%.

Выводы. Проведенный анализ показал, что международный туризм на мировом рынке постоянно развивается. Наибольшее число поездок принадлежит странам Европы, однако лидирующим государством по этому показателю является США. Наибольшей популярностью у путешествующих пользуется Франция, однако больше всего поступлений от международного туризма пришлось на США. Также, туризм вносит положительный вклад в ВВП государств мира в течение последний 5 лет.

Список литературы:

1. Официальный сайт Всемирной туристической организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www2.unwto.org/> (дата обращения 20.11.2019).
2. Ежегодный отчет Всемирной туристической организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2019.pdf (дата обращения 20.11.2019).
3. Биржаков, М. Б. Введение в туризм: учебное пособие / М.Б. Биржаков. – СПб: Издательский дом Герда, 2014 г. – 448 с.

Ткаченко Д. В., студент
Шилец Е.С., д-р экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Dariya.Tkachenko.98@mail.ru

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ СО СТРАНАМИ СНГ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Актуальность. Содружество Независимых Государств является одним из действующих в мире межгосударственных региональных экономических объединений, развитие которого лежит в русле важнейших мировых тенденций – глобализации и регионализации. Развитие интеграционных процессов на национальном и субнациональном уровнях отчетливо прослеживается в Содружестве. Это повышает важность исследования динамики экономических взаимосвязей России со странами СНГ, поскольку Россия является ключевым звеном на постсоветском пространстве.

Анализ последних исследований и публикаций. Тему развитие международного сотрудничества России со странами СНГ, а также проблемы и перспективы их взаимоотношений исследовали в своих трудах ведущие учёные-экономисты, такие как: А.С. Булатова, А.Н. Быкова, Т.Д. Валовой, Г.К. Войтоловского, А.Г. Гранберга, Ю.А. Ершова, Н.К. Исингарина, Ю.В., а также зарубежные исследователи М. Блауга, Б. Гилрой, Р. Лоуренса, К. Микалопулоса, Д. Тарра и др.

Цель исследования: проанализировать международное сотрудничество Российской Федерации со странами СНГ, а также выявить проблемы и перспективы развития их взаимоотношений.

Результаты исследования. В последние годы развитие внешнеторгового оборота России со странами СНГ происходило неравномерно. Это связано с ухудшением ценовой конъюнктуры на мировых рынках топливно – сырьевых товаров, неустойчивостью мировой хозяйственной динамики, со снижением макроэкономических показателей основных торговых партнеров по Содружеству, а

Международные экономические отношения

также санкциями и торговыми ограничениями, которые в значительной степени осложнили текущую и перспективную динамику торговли России со странами СНГ [2].

По данным Федеральной таможенной службы (ФТС), внешнеторговый оборот России со странами СНГ по итогам 2018 г. увеличился на 10,7 % до 80,8 млрд. долл. США, по сравнению с 2017 г. Экспорт России в страны СНГ вырос на 13,5 % до 54,6 млрд. долл. США, по сравнению с 2017 г., а импорт России из стран СНГ – на 5,3 % до 26,2 млрд. долл. США, по сравнению с 2017 г. Со всеми странами СНГ в 2018 году сложился профицит торгового баланса (рис.1).

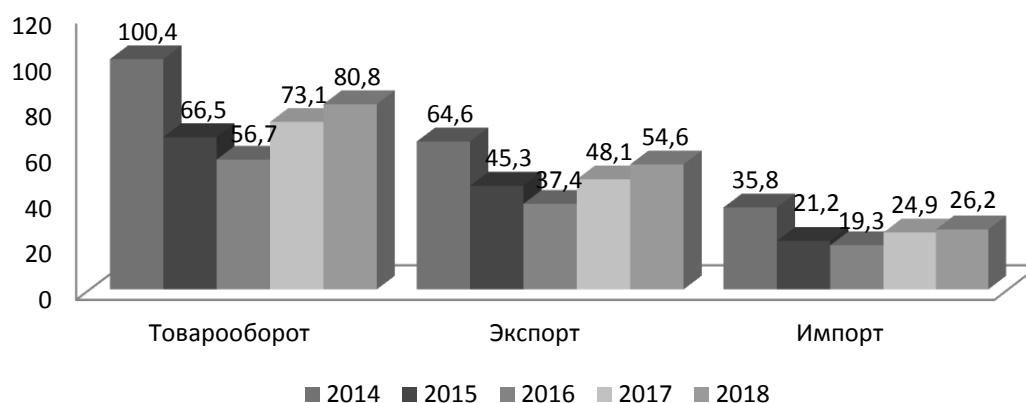


Рис. 1. Внешняя торговля РФ со странами СНГ, за период с 2014 по 2018гг. (млрд. долл. США)

Сокращение внешней торговли в период с 2014 по 2018 гг. происходило не только из-за снижения глобальной конъюнктуры, а также из-за неблагоприятной политической ситуации с Украиной. Это привело к принятию ряда ограничительных мер со стороны стран СНГ, повлияв на макроэкономическую ситуацию в целом, а также на условия доступа к внешним источникам капитала и технологий.

Основными торговыми партнерами России в январе-декабре 2018 года среди стран СНГ оставались Республика Беларусь (внешнеторговый оборот составил 35 685 млрд. долл. США), Республика Казахстан (18 218 млрд. долл. США) и Украина (14 983 млрд. долл. США), (рис. 2).

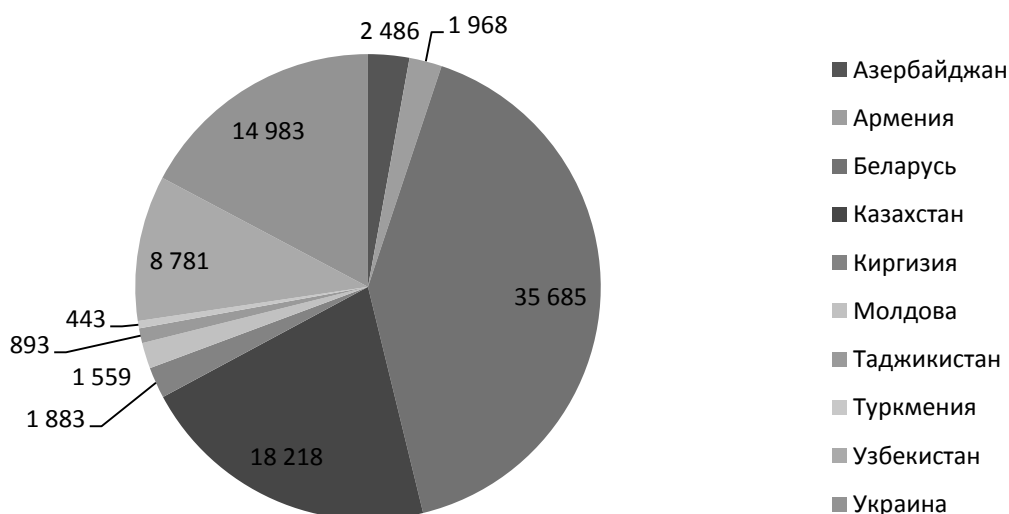


Рис. 2. Внешнеторговый оборот РФ со странами СНГ в 2018 г., (млрд. долл. США)

Несмотря на спад и последующее выравнивание динамики внешней торговли у РФ со странами СНГ существует ряд проблем, оказывающих влияние на международное сотрудничество:

К числу, которых можно отнести:

- ориентация стран СНГ на рынки третьих стран;
- ограниченные финансовые возможности государств-партнеров;
- небольшое предложение наукоемких, инновационных видов изделий;
- недостаток средств для финансирования предприятий и развития;
- неконкурентоспособность основной массы производимых готовых изделий по сравнению с аналогами, импортируемыми из дальнего зарубежья;
- неблагоприятная система налогообложения для отечественных товаропроизводителей и зарубежных инвесторов;
- колебания мировой конъюнктуры;
- санкции [1].

Однако при всех имеющихся проблемах СНГ, остается одной из сильнейших интеграционных площадок на мировой арене, в которой, так или иначе, нуждаются все страны входящие в Содружество. И в настоящее время приоритетными направлениями для сотрудничества являются:

- разработка новых инфраструктурных проектов, которые направлены на развитие атомной энергетики, высокотехнологичных транспортных систем, а также использование альтернативных и возобновляемых видов топлива и энергии;
- формирование на региональном уровне рынка нано– и пикоиндустрии, при помощи которого будут развиваться и сохранять свои позиции наукоемкие отрасли экономики, а также способствовать реализации научно-технического и образовательного потенциала государств – участников СНГ для обеспечения их ведущих позиций на мировом рынке по некоторым видам высокотехнологичной продукции;
- создание эффективных платежно-расчетных механизмов и более широкое использование фондового рынка для взаимного перетока капиталов;
- развитие частного сектора, основанного на расширении экономических свобод, укрепление прав собственности и законности, развитие государственно – частного партнерства [3].

В целом экономическая политика государств – участников СНГ в ближайшие годы будет оставаться сконцентрирована на развитие внутреннего рынка и защиту отечественных товаропроизводителей и потребителей, а также на более полное использование существующих и вновь создаваемых производственных мощностей.

Предполагается создание более благоприятных условий для формирования среднего класса и снижения уровня бедности, определение наиболее перспективных областей в экономике, а также ориентация на совершенствование системы государственной поддержки приоритетных направлений развития межгосударственного сотрудничества, транснациональных корпораций, субъектов хозяйственной деятельности, финансово-промышленных групп. В число планов также входит расширение комплекса действенных мер направленных на ликвидацию коррупции и существенное снижение уровня теневой экономики [4].

Выводы. Государства – участники СНГ, имеют все возможности для максимально эффективного использования научно – технического, природно – ресурсного потенциалов, а также топливно – энергетического, промышленного и агропромышленного комплексов.

Заинтересованность государств – участников СНГ в международном сотрудничестве в ближайшее время будет оставаться на достаточно высоком уровне,

так как страны- партнеры имеют общие стратегические интересы и цели экономического развития. Также в Содружестве могут быть реализованы масштабные экономические проекты, которые позволят эффективно развивать экономику каждого государства и СНГ в целом.

Список литературы:

1. Андрианов В. Актуальные проблемы и перспективы торгово-экономического сотрудничества России со странами СНГ / В. Андрианов // Общество и экономика, – 2016. – №4. – С. 21.
2. Евзеров Р.Я. Россия в Содружестве Независимых Государств / Р.Я. Евзеров. – М.: ИСП РАН. – 2016. – С. 142.
3. Основные направления политики России в СНГ // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://textbooks.studio/uchebnik-mejdunarodnie-otnosheniya/osnovnyie-napravleniya-politiki-rossii-24578.html> (дата обращения 20.11.2019).
4. Стратегия экономического развития СНГ на период до 2020 года // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://e-cis.info/page.php?id=20063> (дата обращения 20.11.2019).

Топалова Е. А., студент
Бойко А. Н., канд. экон. наук
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Topalova_98@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Актуальность темы исследования. На современном этапе развития мирового хозяйства одним из главных факторов экономического, социального, а также демографического развития любой страны является трудовая миграция рабочей силы. Анализ основных тенденций, масштабов и направлений трудовой миграции в РФ на современном этапе позволяет сделать вывод о состоянии рынка труда РФ в целом, и о влиянии миграционных потоков на экономику страны.

Анализ последних исследований и публикаций: Теоретические и практические аспекты изучения трудовой миграции раскрыты во многих научных публикациях и монографиях отечественных и зарубежных авторов. Проблемами изучения миграции трудовых ресурсов в РФ и мире занимались такие ученые, как В.А. Ионцев, Л.Л. Рыбаковский, В.Н. Петров, В.Н. Ракачев, Б.С. Хорев, Е.Л. Шувалов, В.В. Переведенцев, Т.И. Заславская, Ж.А. Зайончковская, С. Е. Метелев и другие.

Цель исследования: анализ трудовой миграции в РФ на современном этапе.

Результаты исследования. На сегодняшний день тенденциями миграционных процессов России являются неустойчивость и непредсказуемость развития, причиной чего являются политические, социальные и экономические факторы.

Интеграция России в международный рынок труда означает усилившийся за последние десятилетия международный трудовой обмен. Большое значение для России играет трудовая миграция в рамках СНГ, что обусловлено наличием огромного числа производственных, деловых, родственных, культурных связей со странами СНГ. Именно по этой причине мигранты из бывших республик СССР, в основном, едут на заработки в Россию и наоборот (рис.1). Общность языка, общие исторические корни, культурная, экономическая взаимосвязь стран помогают трудовым мигрантам социально адаптироваться.

Международные экономические отношения

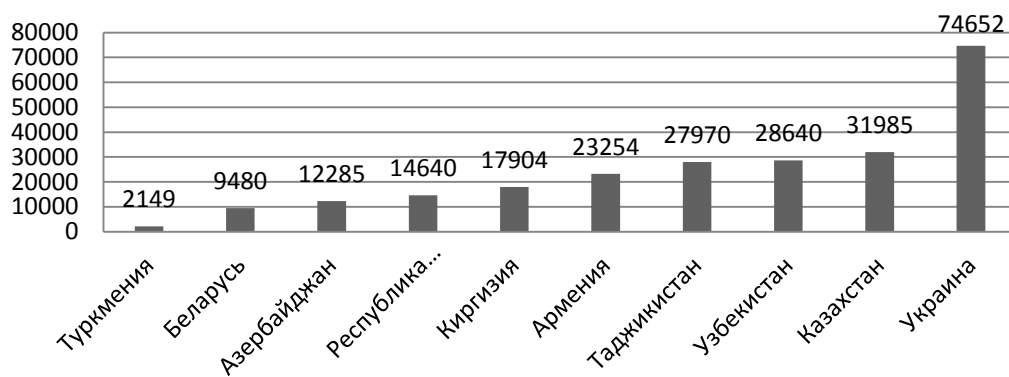


Рис. 1. Структура миграции России по странам происхождения, 2018 год, чел. [1]

Трудовая миграция имеет немного другой рейтинг стран. Исходя из описания количественных показателей трудовой миграции, одно из главных мест принадлежит денежным личным переводам трудовых мигрантов на родину (рис. 2). При расчете «личных переводов» используется показатель оплаты труда за вычетом налогов, социальных вычетов и расходов, связанных с пребыванием, т.е. «чистая оплата труда».

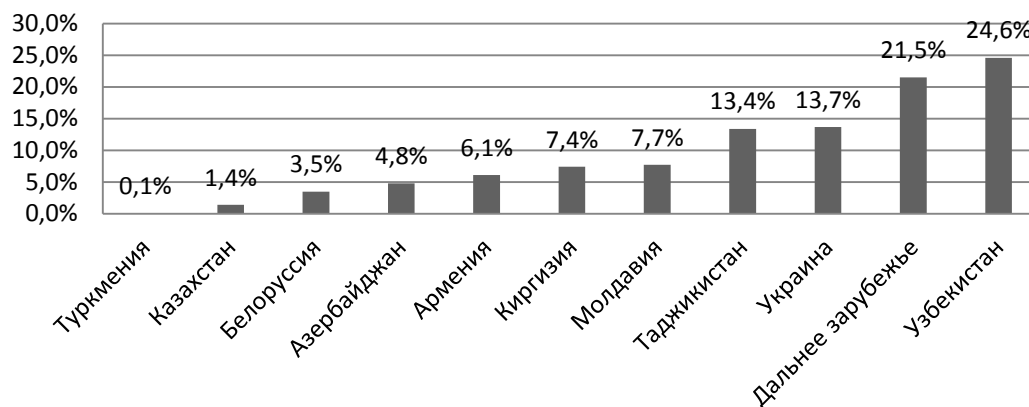


Рис. 2. Распределение личных переводов мигрантов из России по странам СНГ, % [2]

Традиционно, больше всего работников стремятся в Москву и область, а также в Санкт-Петербург.

Таблица 1

Территориальное распределение трудовых мигрантов в России за 2018 г. (1–3 квартал) [3]

| Город | Количество человек |
|---------------------------|--------------------|
| Москва | 1249664 |
| Санкт-Петербург и область | 718567 |
| Московская область | 343508 |
| Свердловская область | 100485 |

Кроме центральных областей у иммигрантов популярны следующие области: Самарская, Иркутская, Новосибирская, Краснодарский край, Ханты-Мансийск, Татарстан.

В отличие от иммиграционного потока, поступающего в Россию из ближнего зарубежья, и состоящего на 80% из неквалифицированных или имеющих низкую квалификацию работников, из России в основном уезжают специалисты средней и высшей квалификации (рис. 3).

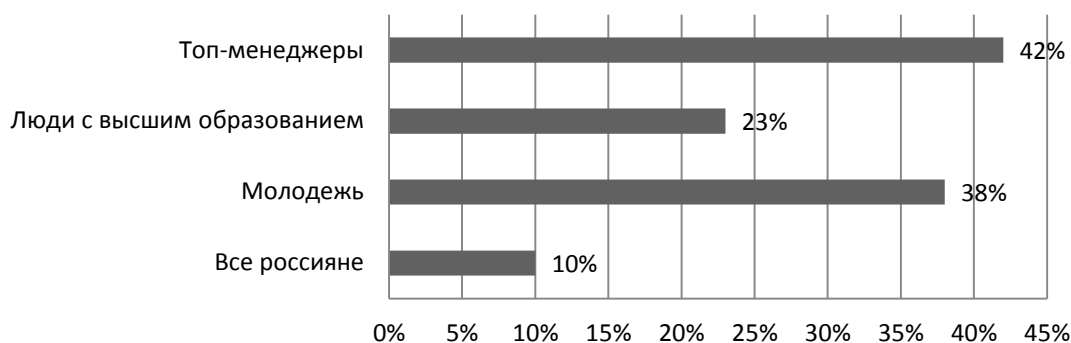


Рис. 3. Классификация субъектов РФ, планирующих эмиграцию, по состоянию на 2018 год, %

Современная миграционная ситуация характеризуется массовой утечкой «умов», причиной чему стала низкая заработная плата и отсутствие финансирования научной и иных сфер знаний в России.

Всех эмигрантов из РФ можно разделить на несколько групп:

- студенты, которые хотят получить образование за рубежом и там же остаться, чтобы построить блестящую карьеру;
- работники, ищущие более высокий заработок и перспективы лучшей жизни для своей семьи;
- инвесторы, которых привлекает более здоровая экономика.

На сегодняшний день переезд в другое государство вполне может осилить любой россиянин со средним достатком, удачно выбрав надлежащую программу миграции. В 2018 году утверждает, что самыми востребованными направлениями для российских трудовых мигрантов стали [4]: США, Китай, Германия, КНДР, Канада, Израиль, Индия, Великобритания, Финляндия, Австралия.

Не меньшим спросом у россиян пользуются Испания, Чехия, Швейцария, Норвегия, Новая Зеландия. Такую востребованность обеспечили более стабильная экономика и возможность реализовать себя в профессиональном плане. Именно по этой причине большая часть мигрантов делает ставку на свое образование и опыт работы. Тем более что большинство статусных государств активно разрабатывает программы по привлечению специалистов востребованных на их территориях профессий.

Выводы. Особенности трудовой миграции в Российской Федерации, как и во всем мире, заключаются в том, что она является неотъемлемой частью современной экономики. Без нее невозможен экономический рост и прогресс государства. Трудовые ресурсы выезжают из России в поисках более высокого уровня жизни, привлекательной заработной платы и наличия перспектив и стабильности в карьере. Необходимым является правильное регулирование миграционных потоков, для получения максимального эффекта от положительных последствий международной миграции, и свести к минимуму отрицательные последствия этого явления. Также провести ряд мер на улучшение трудового законодательства России, создание благоприятных условий труда, справедливой оплаты труда.

Список литературы:

1. Федеральной служба государственной статистики: Статистическое обозрение. Журнал №2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2018/magazine/st_ob2-rus.pdf (дата обращения 19.11.2019).
2. Федеральной служба государственной статистики: Статистическое обозрение. Журнал №2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://www.gks.ru/free_doc/doc_2018/magazine/st_ob2-rus.pdf (дата обращения 19.11.2019).

3. Официальный сайт УФМС России. Информационный портал: Управление Федеральной Миграционной Службы РФ 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ufms-gov.ru> (дата обращения 19.11.2019).

4. «Иммигрант» – Статистика эмиграции из России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://imigrant.online/migratsiya-v-rf/migratsionnyj-uchyot/statistika-emigratsii-iz-rossii.html> (дата обращения 19.11.2019).

Фрундина А. А., студент

Кравченко В. А., канд. экон. наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ann.frundina@gmail.com

РОЛЬ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Актуальность. В современных условиях глобализации важным условием поддержания государствами внешнеэкономических связей выступают таможенные платежи, за счет которых обеспечивается значительная часть поступлений в Федеральный бюджет. Сумма платежей напрямую зависит от объемов внешнеторговых операций страны. В настоящее время объемы таможенных поступлений в доходную часть Федерального бюджета Российской Федерации снизились. Важным в этой связи становится необходимость пересмотра современной системы контроля уплаты таможенных платежей и учета их поступления в бюджет страны. Таким образом, рассмотрение вопросов, связанных с ролью таможенных платежей в системе доходной части Федерального бюджета РФ, представляется весьма актуальным.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучением вопроса роли таможенных платежей в формировании доходной части государственного бюджета Российской Федерации, поиску и решению проблем данного сектора экономики посвящены работы таких авторов как Жабеева Е.Ж., Филиппова Е.О., Афонин П.Н., Бирюкова О.В., Кузнецов А.В. и других.

Целью исследования является анализ динамики таможенных платежей Российской Федерации, поиск проблем, с которыми сталкиваются таможенные службы РФ и пути их решения.

Результаты исследования. На данный момент таможенные платежи являются значимой основой формирования доходов федерального бюджета Российской Федерации. Средства, получаемые государством в виде таможенных платежей, формируют основную долю бюджета Российской Федерации. Величина этих взимаемых средств колеблется, время от времени достигая до 40% его доходной части.

Следует отметить, что по данным ФТС РФ [1] в 2018 году сумма денежных средств администрируемых таможенными органами составила 6063,2 млрд. рублей.

Формирование доходной части федерального бюджета таможенной службой РФ приведено ниже.

Доля таможенных платежей аккумулируемых таможенными органами возрастала за период с 2010 по 2014 год. Абсолютный прирост составил 2770,72 млрд. рублей, но за последующие 3 года показатели таможенных платежей снизились.

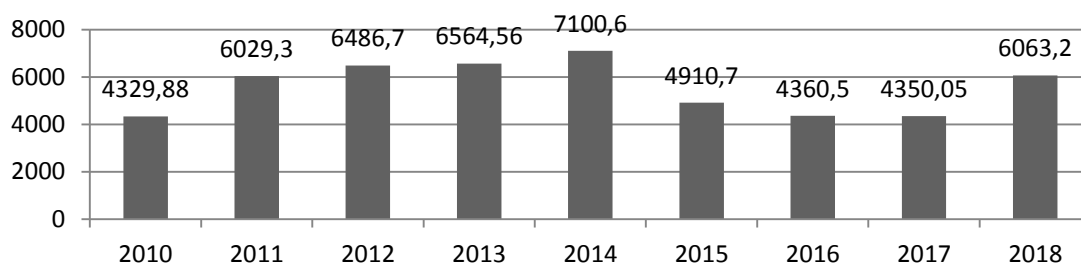


Рис. 1. Динамика таможенных платежей, аккумулируемых таможенными органами, в доход федерального бюджета в 2010-2018 гг., млрд. руб.

Тем не менее, несмотря на значительные снижения совокупности таможенных платежей за последующие три года, этот показатель превышает базисный период на 20,17 млрд. рублей в абсолютном выражении и 0,46% в процентном соотношении.

Общее сокращение поступлений доходов в 2015, 2016, 2017 годах в первую очередь обусловлено уменьшением поступлений экспортной таможенной пошлины в отношении сырой нефти и нефтепродуктов.

Следует подчеркнуть, что в результате снижения экспортно-импортной активности участников внешнеэкономической деятельности, произошло сильное снижение объемов декларирования. И в свою очередь, в условиях сокращения внешней торговли и санкционных мер, результаты фискальной деятельности таможенных органов оказались на уровне 4350,05 млрд. рублей по состоянию на 2017 год. Но в 2018 году произошел рост показателей до 6063,2 млрд. рублей в абсолютном выражении.

Основными товарами, которые обеспечивают наибольшее поступление доходов в федеральный бюджет РФ в виде таможенных платежей, является нефть и нефтепродукты. Динамику экспортных таможенных пошлин отражает рис. 2. [1].

Анализируя динамику экспортных таможенных пошлин, перечисленных в доход федерального бюджета РФ за период с 2010 по 2018 год, следует отметить вариативность этого показателя в динамике: рост в период с 2010 по 2013 годы в 1,6 раза, незначительное снижение в 2013 году, а затем резкое сокращение доходов в 2015 году по отношению к 2014 году на 40%. В 2018 году произошел рост показателей на 35% по сравнению с 2017 годом [1].

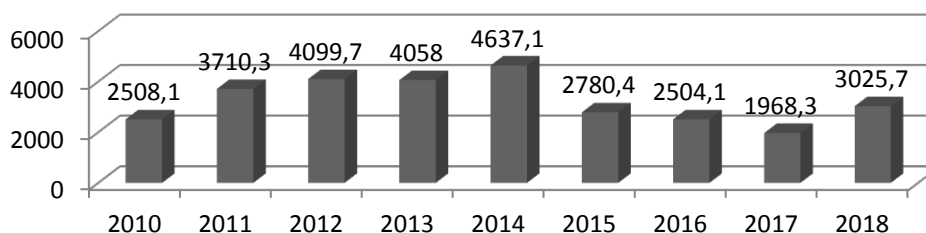


Рис. 2. Динамика перечислений вывозных таможенных пошлин в доход федерального бюджета в 2010 – 2018 гг., млрд. руб.

В целом общий объем таможенных платежей составляют как импортные, так и экспортные таможенные пошлины. Динамика импортных пошлин представлена на рис. 3.

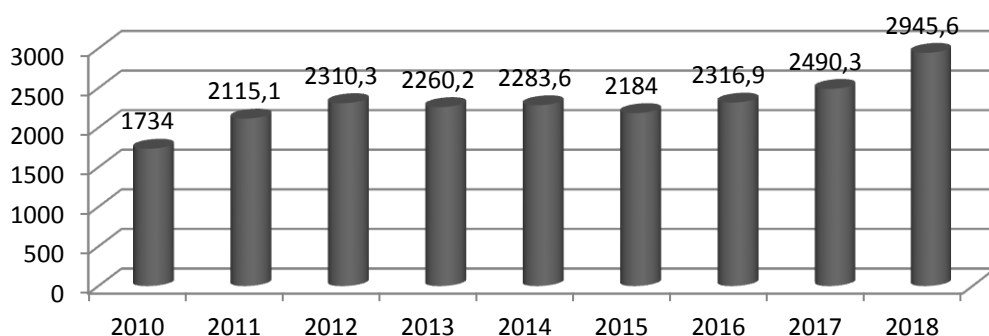


Рис. 3. Динамика перечислений ввозных таможенных пошлин в доход федерального бюджета в 2010 – 2018 гг., млрд. руб.

Исходя из представленного анализа, можно сделать вывод о том, что в структуре федерального бюджета Российской Федерации таможенные платежи занимают значительную долю, поскольку по итогам 2018 года их доля в доходной части федерального бюджета составила более 50 %. Тем не менее, прослеживается динамика снижения количества поступающих денежных средств в Федеральный бюджет РФ, несмотря на небольшой рост в 2018 году.

Данная ситуация связана с рядом проблем, характерных для таможенной службы РФ. Можно выделить следующие:

1. Сильное отставание темпов внедрения таможенных инновационных технологий по сравнению с другими развитыми странами.
2. Недостаточное понимание и пассивность участников ВЭД к совершенствованию таможенного законодательства.
3. Несовершенство таможенного законодательства ЕАЭС.
4. Недостовверное декларирование и неуплата причитающихся таможенных платежей.

Пути их решения:

1. Использование таких технологий, как предварительное информирование и декларирование, электронное декларирование и удаленный доступ. Часто, в развитых странах предпочитают использовать электронный документооборот. Такой позитивный опыт российская система может и должна перенять в ближайшее время.
2. Создание сотрудничества государства и бизнеса, которое должно заключаться в проведении тренингов и повышении квалификации и профессионализма работников.
3. Повысить качество мониторинга за деятельностью недобросовестных участников ВЭД. В отношении, которых в последующем будет проводиться обязательный таможенный досмотр товаров и транспортных средств.
4. Унифицировать правила ведения статистики взаимной торговли в странах ЕАЭС.

Выводы. На основании проведенного анализа, можно сделать вывод о том, что роль таможенных платежей в структуре Федерального бюджета РФ существенная. По состоянию на 2018 год таможенные платежи составили около 50% его доходной части. Тем не менее, прослеживается тенденция снижения денежных средств, аккумулируемых таможенными органами, в доход Федерального бюджета. В этой связи, выявлены проблемы, характерные для таможенных служб РФ и пути их решения.

Список литературы:

1. Федеральная таможенная служба РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 19.11.2019).

2. Новый Таможенный кодекс ЕАЭС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tks.ru/tk2018/> (дата обращения 19.11.2019).

3. Таможенные пошлины в России: актуальные проблемы взывскания пошлин// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/tamozhennye-poshliny-v-rossii-aktualnye-problemy-vzyskaniya-poshlin> (дата обращения 19.11.2019).

4. ФТС РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.ru/ru/stats/arhiv-stats-new/> (дата обращения 19.11.2019).

5. Таможенная служба Российской Федерации в 2018 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2019/04/main/06_Federalnaya_tamozhennaya_sluzhba_v_2018_godu.pdf (дата обращения 19.11.2019).

Ходыревский Б. В., студент

Клочкова О. В., канд. экон. наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

khodyrevskybogdan@gmail.com

ВЛИЯНИЕ НАФТА НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА США, КАНАДЫ И МЕКСИКИ

Актуальность. Формирование международных экономических отношений является сложным и длительным процессом. На каждом его этапе государства стремились занять лидирующие позиции на мировой арене в различных экономических отраслях. Перспективы международного сотрудничества, а также специализации и кооперации между странами Северной Америки на сегодняшний день являются довольно неоднозначными.

Актуальность данной работы заключается в том, что международная экономическая интеграция государства является важным фактором обеспечения устойчивых темпов развития экономики, а также стабильных и взаимовыгодных взаимоотношений со странами-соседями.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованиям влияния Североамериканской зоны свободной торговли на экономическое сотрудничество стран-участниц были посвящены работы ученых-экономистов, в частности: Даркина А.В., Комковой Е.Г., Кузнецовой Е.Н. и других.

Цель исследования. Целью данной работы является изучение влияния Североамериканской зоны свободной торговли на экономику ее стран-участниц, а также перспектив международного сотрудничества между Канадой, США и Мексикой.

Результаты исследования. Возникновение зоны свободной торговли в североамериканском регионе было вызвано следующими факторами:

- США, Канаду и Мексику связывает определённый ряд проблем, целей и задач, которые поставлены перед НАФТА

- Наличие исторически сложившихся хозяйственных связей между США, Мексикой и Канадой, а также транспортных коммуникации.

- Общность традиций, языка и религий у США и Канады.

- Интеграция в рамках НАФТА для Мексики является одним из способов улучшения уровня развития экономики.

- «Демонстрационный эффект» – то есть, эффект, в ходе которого под влиянием каких-либо достижений объединений, у иных государств возникает желание вступить в организацию, либо же создать свою.

Рассматривая экономический аспект, можно утверждать, что государства ставили перед собой такие задачи, как:

- стимулирование притока ПИИ;
- укрепление своих позиций на мировой арене;
- развитие внешнеполитической среды;
- улучшение конкурентоспособности экономик;
- взаимная доступность трудовых, материальных и финансовых ресурсов;
- развитие «экономики масштаба».

Интеграционные процессы в рамках НАФТА оказали существенное влияние на экономики США, Канады, Мексики. Интеграционное объединение НАФТА, которое в настоящее время является одной из крупнейших зон свободной торговли в мире, демонстрирует явные преимущества от либерализации торговли. Соглашение внесло значительный вклад в экономический рост и повышение уровня жизни населения во всех трех странах. В ходе углубления интеграции страны учредили совместные предприятия по производству товаров и услуг, что позволило канадским, мексиканским и американским фирмам упростить доступ к технологиям, снизить издержки производства, а также активизировать сотрудничество во взаимных рамках с целью укрепления позиций этих стран на международных рынках. Североамериканская интеграция оказала значительное влияние на функционирование банковского сектора. Так, активизировалась деятельность американских банков в Канаде и канадских - в США. Американские банки и другие финансовые учреждения получили возможность открывать свои филиалы на территории Мексики.

Интеграция содействовала снижению цен, расширению ассортимента и повышению качества товаров во всей Северной Америке. Основной причиной снижения цен и повышения качества товаров является торговая либерализация (ликвидация таможенных пошлин и либерализация нетарифных ограничений во взаимной торговле). На средства, сэкономленные от беспошлинного импорта, приобретается большее количество товаров, в результате чего потребитель имеет лучший выбор товаров по более низкой стоимости. Также была внедрена многоязычная маркировка продукции, что привлекательно не только для потребителей в регионе НАФТА, но и в других странах. Например, в Канаде этикетки стали печататься на двух государственных языках (французском и английском), в результате чего Канада может торговать не только с Соединенными Штатами, но и с другими странами, которые говорят на этих языках, с Великобританией, Францией или другими государствами Европы.

Перспективы международного сотрудничества, а также специализации и кооперации между странами Северной Америки на сегодняшний день являются довольно неоднозначными.

Это связано с тем, что во взаимоотношениях Канады и США все более заметной является тенденция к противостоянию. Численность населения Канады продолжает увеличиваться, усиление экономической мощи государства является предпосылкой к укреплению позиций канадского капитала и к стремлению освободиться от влияния США, чтобы увеличить свою долю в доходе от использования ресурсов, принадлежащих Канаде. Подтверждениями этого процесса становятся ослабевание роли иностранных инвестиций в ключевых отраслях канадской экономики и быстрый рост крупных компаний-монополистов, которые контролируются канадским капиталом и выходят на мировой рынок.

Все большее число граждан Канады выступает за усиление национального экономического контроля, сохранение самобытности и проведение менее зависящей от США внешней и внутренней политики.

В последние годы американо-канадские противоречия подогреваются еще и тем, что США в условиях ослабления своих внешнеэкономических позиций, обострения сырьевого и энергетического кризиса и сокращения возможностей для эксплуатации ресурсов развивающихся стран все в большей степени пытаются решать свои проблемы за счет ресурсов Канады.

Согласно опросам населения Мексики, 65% жителей негативно относятся к приходу Дональда Трампа к власти, и лишь 7% мексиканцев верят в успешность президентства Трампа, в то время, как остальные считают, что его деятельность окажется провальной и негативно отразится на американо-мексиканских взаимоотношениях.

Проблема НАФТА состоит в её статичности и неспособности к динамичной реформации, которая смогла бы сохранить американское единство на континенте. Цели и методы реализации НАФТА являются устаревшими и нуждаются в переработке и обновлении. На сегодняшний день, более выгодными являются двусторонние соглашения между странами.

По итогам переговоров президент США Дональд Трамп назвал соглашение с Мексикой «очень хорошим». По его словам, договоренность с Мексикой означает конец соглашения НАФТА, частью которой также является Канада. Таким образом, на данный момент неизвестно, на каких условиях продолжится трехстороннее сотрудничество Соединенных Штатов, Мексики и Канады, и продолжится ли оно вообще.

Однако, стоит подчеркнуть, что если удастся заключить новое соглашение между государствами, то новая организация сможет реализовать огромный потенциал и будет способна не только конкурировать с мировыми экономическими центрами, но и опережать их.

Вывод. Таким образом, можно сделать вывод, что подписание НАФТА благоприятно сказалось на развитии экономик данных стран. За прошедшие годы и США, и Канада, и Мексика смогли реализовать свои основные задачи, такие как: модернизация экономики, увеличение притока капиталов, увеличение конкурентоспособности, также усиление взаимозависимости и взаимопроникновения экономик этих государств через гарантированный доступ на свои внутренние рынки.

Уникальность НАФТА заключается в том, что это первое соглашение, подписанное между двумя высокоразвитыми странами и развивающейся страной. Слабое интеграционное взаимодействие Мексики и Канады, а также доминирующее положение штатов сделали данную организацию совсем несхожей на иные мировые интеграционные группировки.

На сегодняшний день, перспектива развития НАФТА на сегодняшний день также неоднозначна из-за сложившейся геополитической ситуации в регионе. Безусловно, за годы своего существования, НАФТА позволила качественно поднять экономическую составляющую каждой страны-участницы.

Список литературы:

1. официальный сайт НАФТА [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.naftanow.org> (дата обращения 20.11.2019).
2. Официальный сайт ЦРУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cia.gov> (дата обращения 20.11.2019).
3. Даркин А.В. Интеграция в рамках НАФТА / А.В. Даркин. – Научный электронный журнал «Региональные исследования». – №2. – 2010.
4. Кузнецова Е.Н. Проблемы формирования и развития Североамериканской зоны свободной торговли / Е.Н. Кузнецова: диссертация... кандидата исторических наук: 07.00.15 Москва, 2007 178 с.

Церунян И. Э., студент
Кравченко В. А., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
tserunyan.ira@mail.ru

ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ В ЭКОНОМИКУ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Актуальность. В современных условиях значимость инноваций, как решающего ресурса конкурентоспособности, становится очевидной. В течение многих лет острыми проблемами Донбасса оставались технологическая отсталость основных фондов, высокое энергопотребление производства, структурная неоднородность промышленного комплекса. Экономический кризис и военный конфликт обострили эти вопросы, заставили признать, что без внедрения новых технологий и современных управленческих решений вряд ли удастся полностью использовать промышленные возможности региона.

Анализ последних исследований и публикаций. Значительное внимание анализу инновационной деятельности Донецкой Народной Республики уделено в работах следующих исследователей: Подсорина В.А. и Овсянниковой Е.Н.

Цель исследования: исследование теоретических основ и разработка практических рекомендаций в области инноваций для экономического развития ДНР.

Объект исследования – процесс внедрения инноваций в экономику ДНР .

Предмет исследования – теоретические и практические аспекты внедрения инноваций для экономического развития ДНР.

Результаты исследования. В последние годы проводится курс модернизации экономики, основной задачей которого является обеспечение рынка страны качественными промышленными товарами. Деятельность любого предприятия должна быть нацелена на достижение наилучшего результата и конкурентного товара. И в достижении данной цели нам помогает такой вид деятельности, как менеджмент.

Современной экономической системе нужен стимул для постоянного роста производительности в условиях ограниченных ресурсов. Повышения эффективности использования производственных ресурсов можно достигнуть за счет постоянного внедрения инновационной деятельности в различных сферах и на различных уровнях экономики нашего государства. Инновации обеспечивают гораздо более высокий уровень отдачи, чем простое привлечение дополнительных ресурсов. Поэтому именно сегодня инновационная деятельность ДНР становится важнейшим фактором работы ее предприятий.

В условиях становления экономики ДНР основной формой развития промышленного производства является реконструкция и модернизация предприятий и даже целых отраслей промышленности, главной задачей которых будет повышение технического уровня и качества выпускаемой продукции.

В инновационной экономике значительную роль играют технологическое развитие и цифровые технологии. Внедрение инноваций представляет собой трансформацию результатов интеллектуальных разработок в продукт и последующую его реализацию. Инновации разрабатываются в условиях достаточного государственного и частного финансирования. При этом эффективность вложения инвестиционных средств в конкретный проект необходимо оценивать. Современная наука предлагает значительное количество методических подходов к оценке эффективности инвестиционных вложений в инновационные процессы, по результатам изучения которых сделан вывод о наличии общих признаков каждого подхода, которые

закljučаются в принципах оценки эффективности инвестиций, наличии системы ключевых параметров и критериев оценки [1].

В качестве субъектов инвестирования в инновационные процессы могут выступать как частые инвесторы, так и государство (рис. 1).

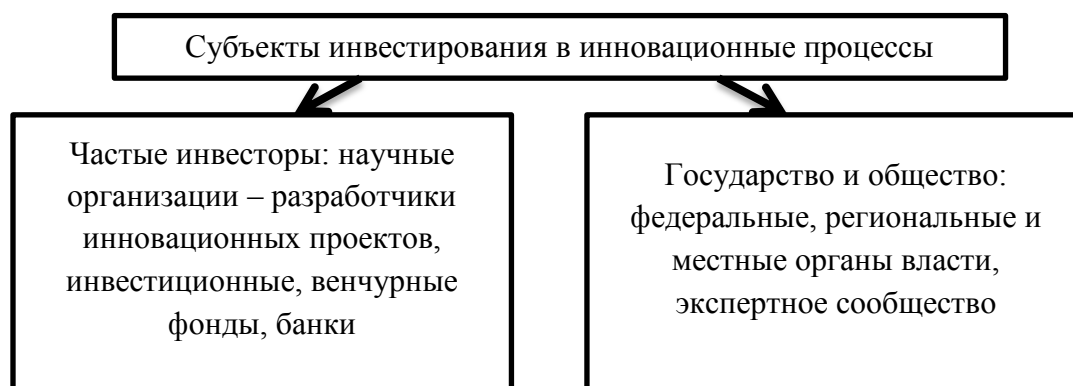


Рис. 1. Участники инвестирования в инновационные процессы

Необходимость реконструкции уже имеющихся и строящихся промышленных объектов обусловлена целым рядом факторов. Это могут быть экономические, технические, технологические, экологические и даже социальные причины. Очень важно расставить приоритеты государственной политики ДНР, чтобы были учтены потребности модернизации экономики.

В решении этого вопроса самая важная роль отводится промышленным предприятиям, как главным «поставщикам» технических и технологических инноваций.

Осуществить модернизацию промышленности нужно по нескольким причинам:

1. Использование устаревшего оборудования и технологий производства.
2. Высокий износ основных фондов.
3. Сокращение объема инвестиций в основной капитал предприятий.
4. Низкая инновационная активность предприятий из-за необходимости дополнительного финансирования.
5. Низкая квалификация кадров, которая приводит к замедлению технологического процесса на предприятиях [2].

В связи с проведенным исследованием целесообразно предложить следующие рекомендации:

1. Считать научную деятельность, ее взаимодействие с социальными институтами и бизнесом, приоритетным и перспективным направлением инновационного развития ДНР.

2. Рекомендовать внедрение инновационной экономики для концентрации научного и производственного потенциала ДНР в деятельности предприятий на основе цифровых технологий и, с учетом достигнутых показателей эффективности инноваций, реализовать новые направления через систему инновационных институтов.

3. Считать целесообразным, на основе анализа современных аспектов инновационной активности в условиях цифровизации, выявление причин недостаточных темпов развития инновационных технологий в Донецком регионе. Рекомендовать и принять во внимание теоретическое обоснование целесообразности интегрирования цифровых инноваций и учесть преимущества предприятий в результате использования их в своей деятельности.

4. Считать необходимым использование представленной модели оптимальных подходов к оценке объектов интеллектуальной собственности, отражающей интересы

покупателя, изобретателя, посредника и государства. Рекомендовать рассмотрение вопросов контроля и управления прибылью предприятия в результате оценки и реализации интеллектуальных активов и влияние этих процессов на результативность деятельности предприятий.

5. Считать возможным применение в хозяйственной практике предложенного коэффициента недополученной прибыли, который позволит повысить эффективность контроля и управления финансовыми результатами предприятий ДНР.

6. Принять во внимание, что достижение инновационного развития базируется на участии и содействии высококвалифицированных специалистов в различных сферах, организацию профессиональной подготовки которых в текущем периоде осуществляют ведущие образовательные учреждения ДНР.

7. Рекомендовать всемерно содействовать разработке и принятию предложенных законодательных инициатив, использованию приоритетных инновационных направлений, усовершенствованию механизмов стимулирования и мер государственной поддержки инновационных перспектив в ДНР [3].

Одна из основных черт нашего времени – быстрый темп роста сферы услуг, которая в последнее время привлекает к себе пристальное внимание политиков, ученых и бизнесменов. На данный момент важнейшим условием для развития сферы услуг в Донбассе является ее инновационное развитие, ведь это поможет повысить конкурентоспособность предлагаемых услуг.

Инновационные виды бизнеса: продуктовый, социальный, технологический, организационный. Инновации в них проявляются в виде усовершенствований процессов управления на предприятии. Так, главной задачей инновационного бизнеса сегодня является повышение мотивации каждого работника, что оказывает положительное влияние на дела любой компании в целом.

Вывод. В настоящее время инновации в ДНР – не прихоть и не доброе пожелание, а в буквальном смысле вопрос выживания на производственном рынке. Если все время держать свою голову повернутой назад, трудно идти вперед. От постоянного анализа недостатков производства мало что изменится. Несмотря на все трудности, интеллектуальный потенциал у нашей Республики все еще есть и достаточно доступен для использования: лучшие умы стремятся не к материальным благам, настоящим умам прежде всего хочется, чтобы было интересно.

Список литературы:

1. Подсорин В.А. Оценка эффективности инновационного проекта: учебно-методическое пособие / В.А. Подсорин, Е.Н. Овсянникова. – М.: РУТ (МИИТ), 2017. – 51 с.
2. Инновационные перспективы Донбасса: инфраструктурное и социально-экономическое развитие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ipd.donntu.org/dl/up_itogi_2019.pdf (дата обращения 19.11.2019).
3. Инновационное развитие экономики Донбасса: проблемы, перспективы, решения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://econri.org/download/round-table/2017/Materialy-Kruglogo-stola-2017-05-23.pdf> (дата обращения 19.11.2019).

Черкашина Д. В., студент
Пилипенко В. В., старший преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
vas85nik@mail.ru

ЭКОНОМИКА ИНДИИ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Актуальность. Республика Индия, исторически претендуя на звание регионального чемпиона в Южной Азии, в последнее время усиливает свое лидерство в регионе и подтверждает статус одного из ключевых игроков в мировом хозяйстве. Индия является одной из основательниц БРИКС, активно участвует в деятельности этого объединения. Учитывая большой потенциал этой страны, актуальность исследования экономики не вызывает сомнения.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы исследования экономики Индии привлекали внимание российских и зарубежных ученых и специалистов. Экономическое развитие исследовали В.К. Ломакин, Н.В. Галищева, Е.А. Брагин, Р.И. Хасбулатов. Среди зарубежных ученых можно отметить работы Ракеша Мохана, Нагеш Кумара, Кришну Палепу, Ума Капила, Яна Бремера.

Цель исследования. Предложить направления развития экономической политики Индии и проанализировать тенденции ее развития на современном этапе.

Результаты исследования. Индия – это крупнейшее государство в Южной Азии, уникальное образом жизни, культурой, многовековыми национальными и религиозными традициями. Это страна с быстрорастущим населением, занимает 2-е место в мире по численности населения.

Как государство, Индия в своих настоящих границах было создана в 1947 г., когда была разделена британским правительством на два Индийский Союз (с 1950 г. Республика Индия) и Пакистанский доминион (с 1956г. Исламская республика Пакистан).

В настоящее время Индия – это активно развивающаяся страна с промышленностью, минерально-сырьевыми ресурсами, действующими военно-гражданскими институтами. Имея огромные ресурсы, страна растет также в научно-техническом направлении, и в сфере услуг (в т.ч. информационные технологии, аутсорсинг бизнес-процессов, туризм).

В Индии развивается тяжелая промышленность: крупные металлургические предприятия, заводы тяжелого машиностроения, нефтеперерабатывающие комплексы. Основные направления промышленного производства представлены добычей природного газа, угля, нефти, производством стали, цемента, электроэнергии, нефтепродуктов.

Легкая промышленность традиционно представлена развитыми хлопчатобумажной и текстильной отраслями. Страна является одним из лидеров по производству чая, арахиса, бобовых, сахарного тростника, пряностей, риса, сахара. Благоприятные климатические условия способствуют развитию сельскохозяйственного сектора, в котором занято около 40% трудоспособного населения.

Экономика Индии является одной из крупнейших в мире по объему ВВП, который в 2018 году составил 2,718 трлн. долл. США, и 2038 долл. США на душу населения [2].

Однако в реализации своих амбициозных планов, Индия сталкивается с существенными экономическими проблемами:

- сильная зависимость от импорта сырой нефти (более 70% приходится импортировать), малые запасы коксующегося угля, низкое качество добываемых энергетических углей, дефицит производимой электроэнергии;

Международные экономические отношения

- значительный расход средств на обеспечение минимального прожиточного уровня части населения (около 26% жителей страны живет за чертой бедности) за счет различного рода пособий, дотаций, субсидий;
- доминирование государственных корпораций в основных секторах экономики, что заметно замедляет развитие частного сектора;
- бюрократия и коррупция «тормозит» процессы принятия необходимых административных решений;
- диспропорция регионального развития (большой разрыв по уровню ВВП на душу населения для передовых и отсталых индийских штатов);
- неразвитость инфраструктуры;
- многочисленные проблемы сельского хозяйства, в т.ч. малое количество современных фермерских хозяйств, низкая механизация сельхозпроизводства, большое количество посреднических структур, и т.д.;
- высокий уровень безработицы.

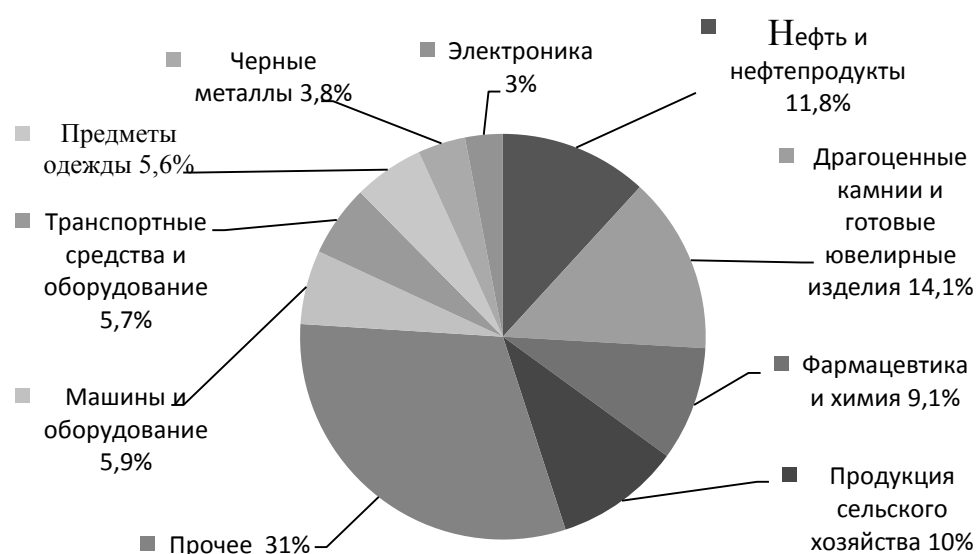


Рис. 1. Диаграмма основных экспортируемых товаров Индии за 2017 г. [1]

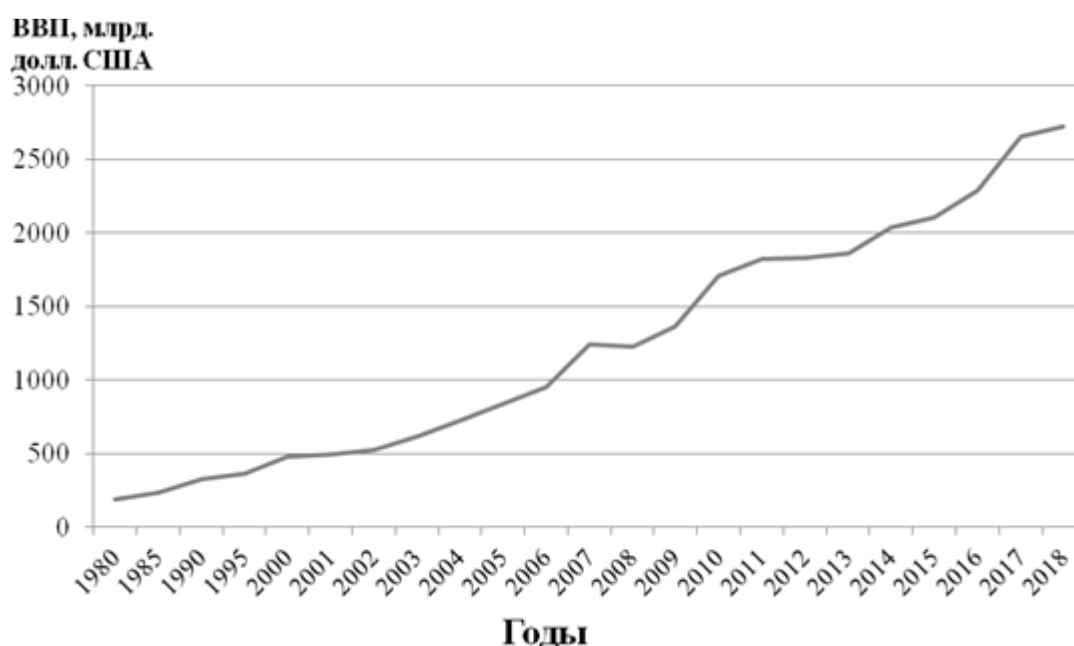


Рис. 2. График динамики ВВП Индии с 1980 г. по 2018 г., млрд. долл. США

Для решения проблем требуется выполнение ряда условий: совершенствование и развитие всех экономических сфер, устранение территориальных диспропорций, развитие системы образования, ликвидация безграмотности (порядка 1/3 взрослого населения неграмотно), предотвращение оттока высококвалифицированных специалистов, улучшение инфраструктуры, снижение уровня безработицы [3].

Выводы. По оценкам МВФ, экономика Индии в период до 2023 года будет расти в среднем на 8,0% ежегодно, и к 2023 году на долю Индии будет приходиться уже 9,4% мирового ВВП. В 2019÷2023 годах Индия будет сохранять за собой титул самой быстрорастущей экономики. К 2023 г. прогнозируемый ВВП составит 4,7 трлн. долл. США.

На данный момент Индия находится в неоднозначном положении. Несмотря на активные темпы роста промышленного, сельскохозяйственного, информационного и технологического развития, в стране до сих пор остаются нерешенными проблемы, связанные с высоким уровнем бедности, низкой грамотностью и образованностью населения, зависимостью промышленности от импорта сырья. Однако у Индии имеется значительный потенциал для улучшения своего положения на мировой арене.

Список литературы:

1. Обзор состояния экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности Индии в 2017/18 финансовом году. – Торговое представительство Российской Федерации в Республике Индии, 2018 г.
2. Мировой атлас данных «Кноема» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://knoema.ru/atlas/Индия/ВВП> (дата обращения 20.11.2019).
3. Галищева Н.В. Проблема дисбалансов в экономике Индии / Н.В. Галищева // Вестник МГИМО: Экономика. – 2015. – №4. – 242-252.

Чмиль О. А., студент

Кравченко В. А., канд. экон. наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

oksana.4mil@gmail.com

ОЦЕНКА РОЛИ НЕФТИ В МИРОВОМ ПОТРЕБЛЕНИИ

Актуальность. На сегодняшний день значение нефти среди всех других видов товаров трудно переоценить, ещё в 20 веке нефть называли «чёрное золото». Такую особую роль нефть играет в силу того, что без неё невозможно нормальное функционирование многих отраслей экономики. В современном мире нефть является важнейшим топливом для транспортной сферы и сырьем для различных отраслей промышленности, в частности химической, органической, фармацевтической, а так же нефть выступает необходимым ресурсом для электроэнергетики, сельского хозяйства и многих других отраслей экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучением роли нефти как отдельного товара в общей мировой структуре потребления занимались В.Г. Феклин, А.А. Семенов, А.Ф. Яртиева, М. Новак, В. Гимпельсон, А. Зольберг. А также, данная тема освещена в интернет-источниках исследовательских организаций, международных статистических служб.

Цель исследования. Целью работы является оценка роли нефти как исключительного товара в структуре современного мирового потребления.

Результаты исследования. Роль нефтяной отрасли в мировой экономике довольно велика. Кроме того, что этот ресурс является основой для здорового

функционирования многих сфер производства, а так же основным сырьем для электроэнергии, он также играет большую роль в развитии страны. Возможность государства контролировать объемы добычи и экспорта нефти в другие страны, позволяет активно развивать социальную и экономическую сферу [1].

Однако, часто изменяющаяся динамика цен на нефть, а также её конъюнктура, приводит государство в неблагоприятное положение, так как возрастает степень зависимости экономики от нефтяного сектора, что ставит под угрозу экономическую безопасность всей страны.

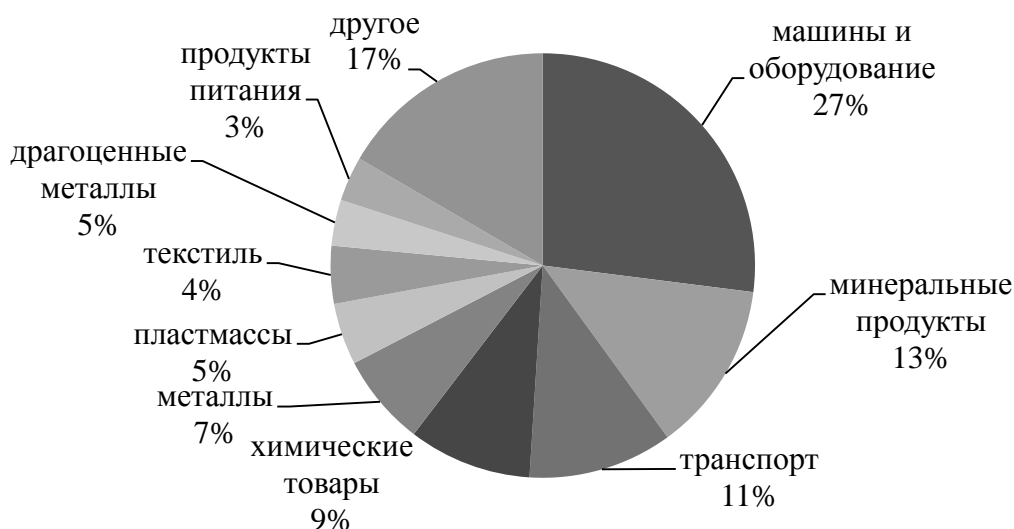


Рис. 1. Структура мирового потребления товаров за 2018 г.

Исходя из данных, предоставленных на рисунке 1, можно сделать вывод о том, что структура потребления в современном мире все больше тяготеет к высокотехнологичной продукции, таким как машины и оборудования. Однако минеральные ресурсы так же остаются одними из важнейших импортируемых товаров, особенно для стран, в которых наблюдается нехватка собственных ресурсов. Совокупное мировое потребление в 2018 году составило 32,6 трлн. долл. США [2].

Наибольшую долю в мировом потреблении занимают машины и оборудования, которые составляют 27% (или 8,8 трлн. долл. США). Минеральные ресурсы являются второй по размеру товарной группой и составляют 13% от общего мирового потребления. В денежном выражении минеральные продукты импортируют на 4,1 трлн. долл. США. Группа минеральных ресурсов в большей степени представлена сырой нефтью и нефтепродуктами стоимостью 1,6 трлн. долл. США и 1,2 трлн. долл. США соответственно.

Стабильность функционирования экономики любого государства основывается на экономических ресурсах, среди которых следует отметить сырьевые. Нефть является основным потребляемым минеральным стратегическим сырьем для многих отраслей промышленности и тем самым играет ключевую роль в мировой торговле [3].

Общий объем достоверных запасов нефти в мире на период 2018 года составляет 156,7 млрд. тонн. Если соотнести этот объем нефти с уровнем её потребления, то ресурсообеспеченность нашей планеты составит 41 год.

Многие страны ощущают нехватку в сырьевых ресурсах в силу своих географических или природно-климатических условий. Некоторые из них не имеют достаточного капитала, чтобы самостоятельно обеспечить добычу или переработку необходимого сырья. Такая ситуация вынуждает страны импортировать недостающие минеральные ресурсы, среди которых нефть является важнейшим товаром.

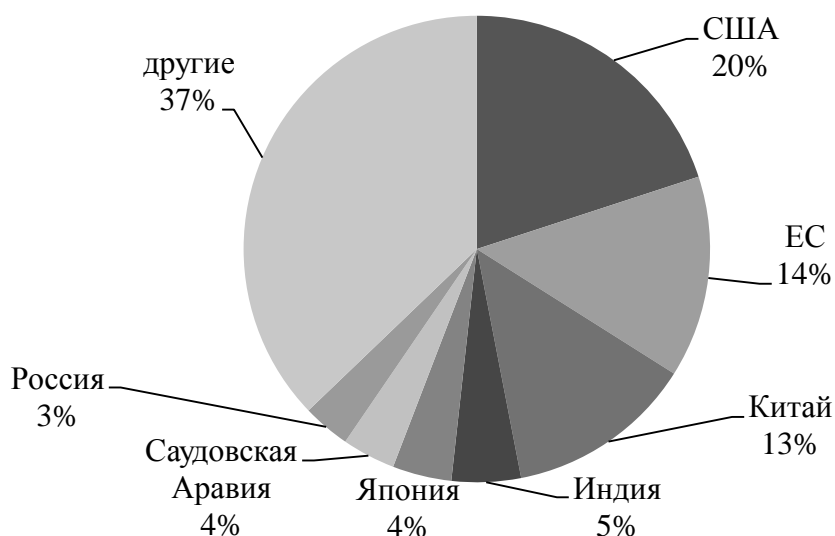


Рис. 2. Географическая структура потребителей нефти за 2018 г.

Исходя из данных, представленных на рисунке 2, можно сделать вывод о том, что импортом нефти занимаются страны не только те, что ощущают ее нехватку, но и страны богатые нефтью. Основным импортером нефти являются США, страна импортирует 20% мирового потребления нефти. Такая ситуация может объясняться высокой стоимостью добычи, переработки, транспортировки и хранения собственной нефти. Вторым по величине импортером является ЕС, который не может самостоятельно обеспечивать себя нефтью. Он закупает 14% от общего количества экспортируемой нефти. Китай немного уступает ЕС и импортирует 13% общемирового экспорта нефти. Пятерку крупнейших импортеров закрывают Индия и Япония, которые импортируют 4,8% и 4,1% соответственно [4].

Роль нефти в мировой экономике довольно велика. Кроме того, что этот ресурс является основой для здорового функционирования многих сфер производства, а также важным сырьем для электроэнергетики, он играет большую роль в политической сфере. Возможность государства контролировать объемы добычи и экспорта нефти в другие страны, позволяет активно развивать социальную и экономическую сферу. Однако часто изменяющаяся динамика цен на нефть, а так же её конъюнктура, приводит государство в неблагоприятное положение, так как возрастает степень зависимости экономики от нефтяного сектора, что ставит под угрозу экономическую безопасность всей страны.

Выводы. В современных условиях, когда нефть является основным сырьем топливно-энергетического комплекса всех стран, ее влияние расширяется не только на экономический сектор, но и затрагивает политический и социальный аспекты функционирования страны. Наличие собственных запасов нефти позволяет странам оказывать влияние на мировое сообщество, а страны с нехваткой нефти стремятся к наиболее выгодным условиям ее импортирования. Однако роль нефти сегодня так же велика, как и в прошлом, благодаря тому, что современная экономика пока не способна найти альтернативу нефти.

Список литературы:

1. Годовой отчет Международного энергетического агентства 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.iea.bioenergy.com/wp-content/uploads/2019/04/IEA-Bioenergy-Annual-Report-2018.pdf> (дата общения 20.11.2019).

2. Байков, Н. А. Топливо-энергетический комплекс [Текст] / Н.А. Байков // Мировая Экономика. – 2017. – №8. – С. 49.

3. Пелих Н.А. Приоритеты развития нефтяной промышленности России [Текст] / Н.А. Пелих. – М., 2017. – 180 с.

4. Официальный сайт Организации стран – экспортёров нефти [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.opec.org/opec_web/en/ (дата общения 20.11.2019).

Щавелева Н. В., студент
Кравченко В. А., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
schaveleva.nina@gmail.com

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ

Актуальность. Качество государственной исследовательской инфраструктуры и ее связь с промышленностью могут быть одними из самых важных национальных активов для развития инноваций. При поддержке правительства, научно-исследовательские институты и университеты являются основными исполнителями общих исследований и производят не только совокупность базовых знаний для промышленности, но и являются источниками новых методов, инструментовки и ценных навыков. Все чаще исследования проводятся при поддержке предприятий, которые сотрудничают с государственным сектором в совместных технологических проектах.

Анализ последних исследований и публикаций. Инновации изучали такие зарубежные ученые: Шумпетер Й., Менш Г., Санто Б. и другие. Российские ученые – Александрова В, Бажал Ю. и другие.

Целью работы является исследование теоретических основ и разработка научно-практических рекомендаций по развитию инновационного потенциала Российской Федерации.

Результаты исследования. Государство служит общим хранилищем научно-технического знания. Частному сектору важно иметь доступ к этим знаниям. Это могут быть сведения о новых научных открытиях, доступы к научным сетям и тд.

Потоки знаний между государственным и частным секторами могут быть измерены различными способами, но есть четыре основных метода, которые используются в национальных исследованиях инноваций:

1. **Совместная исследовательская деятельность** - количество совместных научно-технических мероприятий между фирмами и университетами или научно-исследовательскими институтами. Это включает в себя как контракт на исследования, так и финансирование сотрудников университета для проведения исследований.

2. **Совместные патенты и публикации** - количество совместных патентов или совместных публикаций, разработанных предприятиями в сотрудничестве с университетом или исследовательским институтом может быть составлен путем анализа патентных записей и индексов публикаций.

3. **Анализ цитирования** - практика пользователей технических знаний и идей, для цитирования источников, анализ цитирования может использоваться для оценки степени, в которой предприятия опирается на информацию, содержащуюся в патентах или публикациях университетов и исследовательских институтов.

4. **Обзоры фирм** - обзоры фирм показывают, в какой степени они рассматривают университеты и общественные исследовательские институты в качестве источников

знания, полезных в их инновационной деятельности. Такие обзоры показывают, что полезность общественных знаний сильно различается в зависимости от отрасли.

Основным взаимодействием между государством и бизнесом являются инвестиции в инновации. Рассмотрим ситуацию в Российской Федерации и в мировом масштабе. По графику (рис. 1) мы можем увидеть, что в странах с большим инновационным развитием, основная часть инвестиций идет от бизнеса. Когда в России наоборот. Это говорит о том, что предприниматели не видят перспектив в развитии инновационной деятельности. В основном, такое видение базируется на славянском менталитете. Из-за этого потенциал инноваций в РФ не раскрывается в полной мере. Необходимо, чтобы бизнес тоже поддерживал частные инновационные центры. Инновационным центрам нужно передовое оборудование и инвестиции на разработки.

Изучение более локализованных или региональных инновационных систем является дополнением к изучению потоков знаний на национальном уровне. Существует заметная тенденция к созданию специализированных центров знаний рядом с ведущими университетами, которые ориентированы на исследования и разработки конкретных технологий, например, программное обеспечение, биотехнология, связь. Высокотехнологичные компании, как отечественные и иностранные, и исследовательские институты, как правило, собираются в этих местах, чтобы получить доступ к формальным и неформальным техническим сетям. В США - Силиконовая долина в Калифорнии (около Стэнфордского университета и Калифорнийский университет), кластер биотехнологий в районе Бостона (недалеко от Массачусетский технологический институт) и кластер в Нью-Джерси (недалеко от Принстонского университета). В России, в основном, все исследовательские центры базируются в Москве или Санкт-Петербурге, что показывает, что они находятся рядом с учебными центрами [2].

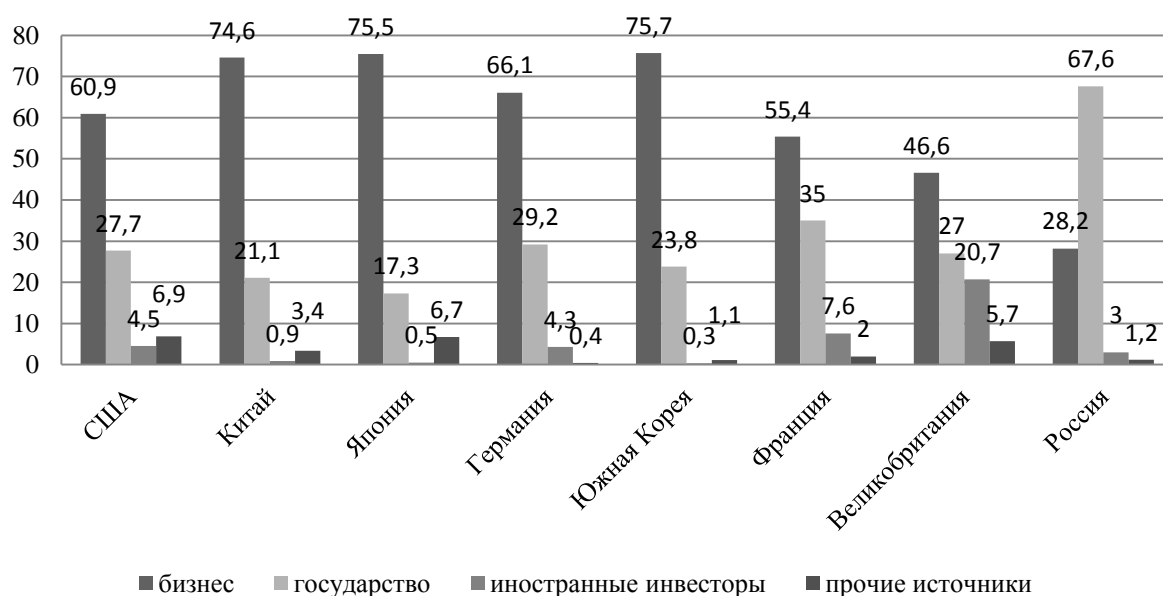


Рис. 1. Доля секторов экономики в финансировании затрат на НИОКР по странам в 2015 (%) [1]

Относительная важность государственного исследовательского сектора как источника отраслевого знания также значительно различается в зависимости от страны. Общественные научно-исследовательские институты и лаборатории являются более

важными в некоторых странах, например в Европе, чем в других, в качестве разработчиков и распространителей прикладных технологий, которые полезны для промышленности. В Соединенных Штатах университеты часто образуют ядро, вокруг которого технологические фирмы и исследовательские институты собираются в более неформальные локализованные инновационные центры.

Большинство исследований показывают, что распространение технологий на широком уровне влияет на производительность труда в промышленности. Распространение технологий также доказано, что они так же важны, как инвестиции в НИОКР для инновационной деятельности. Например, было обнаружено, что распространение технологий повлияло на рост производительности в Японии больше, чем прямые расходы на НИОКР в период 1970-93 гг. Интенсивное использование передовых машин и оборудования в производстве еще больше способствовало совершенствованию технологий и интенсивности развития японской экономики, чем расходы на исследования [3].

Это подчеркивает, что узкая направленность на стимулирование расходов на исследования или озабоченность наукоемкими секторами может привести к игнорированию содействия распространению технологий, что имеет важное значение для развития общенациональной инновационной системы. Обзоры распространения технологий были направлены на выявление препятствий на пути внедрения технологий фирмами. Одним из основных факторов была неспособность освоить технологию. Это недостаток информации, недостаток финансирования и недостаток технической экспертизы. Более глубокое исследование показывает, что общие организационные и управленческие недостатки также виноваты. Фирмам нужен широкий диапазон навыков соответствующего вида.

Как раз такая ситуация происходит в Российской Федерации. Программы развития направлены на повышение инвестиций в инновации (Стратегии инновационного развития РФ на период до 2030 г), а не на распространение технологий.

Вывод: в России, по сравнению с миром, бизнес сектор выделяет меньше инвестиций в инновации, чем в мире. Взаимодействие бизнеса и государства в России незначительное. Так же, почти не уделяется внимание освоению технологий. Решение проблемы малого количества инноваций решается путем увеличения инвестиций в инновации [4], в то время как освоению технологий уделяется мало внимания.

Список литературы:

1. The World Bank [Электронный ресурс] / Patent applications, residents. – Режим доступа: <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/world-development-indicators> (дата обращения 20.11.2019).
2. Министерство образования и науки Российской Федерации [Электронный ресурс]. Перечень государственных научных центров Российской Федерации https://minobrnauki.gov.ru/common/upload/library/2018/09/Perechen_GNTS_RF.pdf (дата обращения 20.11.2019).
3. Расходы на фундаментальные исследования в России [Электронный ресурс].– Режим доступа: <https://www.newsru.com/finance/21dec2016/fundamental.html> (дата обращения 20.11.2019).
4. О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2030 г.: Распоряжение Правительства РФ от 29 марта 2019 г. № 377 // «Собрание законодательства РФ», 29.03.2019, N 377, ст. 211.

Энгель О. О., студент
Клочкова О. В., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
en_oks@mail.ru

ВЛИЯНИЕ НАДЕЖНОСТИ БАНКОВСКОЙ ТАЙНЫ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВА КАК МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО ЦЕНТРА (НА ПРИМЕРЕ ШВЕЙЦАРИИ)

Актуальность. С момента своего появления банки являются неотъемлемой частью экономических процессов не только внутри страны, но и в рамках мирового масштаба, обеспечивая финансовое «кровообращение» между всеми участниками международных экономических отношений (МЭО). Особая роль в данной структуре принадлежит мировым финансовым центрам (МФЦ), чьи банки на протяжении длительного периода времени славились своей первоклассной репутацией благодаря высочайшим стандартам оказания услуг и непоколебимостью в отношении сохранности банковской тайны. Однако, в 2013 году западные страны с более высокими уровнями налогов стали инициаторами отмены банковской тайны для ограничения вывоза денег в оффшоры и получения возможности возврата уже выведенных средств. Таким образом, актуальным становится вопрос о том, как данная ситуация скажется на деятельности ведущих финансовых центрах мира.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованиям в области сохранности конфиденциальной информации о клиентах и соблюдения банковской тайны посвящены работы таких ученых-экономистов, как: Е.В. Фаткина, А.М. Столповский, И.А. Яковлева, В. Волков и других.

Цель исследования – выявить причины отмены банковской тайны, определить позицию МФЦ относительно новых стандартов налогообложения, оценить степень защищенности информации о клиентах в банках Швейцарии на разных этапах развития МЭО, а также проанализировать степень влияние всех нововведений относительно сохранности банковской тайны на положение Швейцарии как МФЦ.

Результаты исследования. Впервые понятие банковской тайны появилось в 1713 году, когда Совет Женевы издал указ, запрещающий банкирам раскрывать информацию о клиентах без разрешения властей [1]. В 1934 году, когда был принят Закон о банковской деятельности, конфиденциальность стала профессиональным долгом каждого банкира, а ее нарушение – уголовным преступлением [1].

Так как на современном этапе неотъемлемой частью международной экономической деятельности является использование оффшорных зон для повышения эффективности бизнеса, многие западные государства столкнулись с такими проблемами экономического характера, как:

1. Снижение налоговых поступлений.
2. Рост бюджетного дефицита в стране.

Сложившаяся ситуация не могла устраивать правительства данных государств и в 2010 г. в США был разработан закон FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act), на основании которого налоговые органы США могли получать от фискальных органов других государств информацию о доходах, полученных в этой стране американскими гражданами [3]. Вскоре мировым сообществом было принято решение о расширении границ действия данного закона до мирового уровня.

Были также составлены 3 списка стран, согласно готовности и степени участия в применении новых стандартов предоставления банковской информации: «белый» (43 страны), «серый» (34 страны) и «черный» (15 стран) [2]. Согласно заявлению ЕС,

страны, входящие в «черный» список, в дальнейшем могут попасть под коллективные санкции, что значительно усложнит их международную деятельность.

Если просмотреть перечень стран, входящих в «белый» и «серый» списки, то можно сделать вывод, что все МФЦ так или иначе поддержали инициативу об отмене банковской тайны.

Швейцария является одним из ведущих и наиболее конкурентоспособных финансовых центров мирового значения. На долю ее финансовых учреждений приходится примерно четверть мировых транснациональных активов.

Более 300 лет конфиденциальность была гордостью швейцарских банков и являлась их главной визитной карточкой. В 17-19 веках банки Швейцарии кредитовали французских королей, а во время Второй мировой войны в ячейках швейцарских банков хранились богатства нацистов и евреев [1]. Политическая и экономическая стабильность Конфедерации, ее нейтралитет и неоспоримость сохранности банковской тайны превратили Швейцарию в тихую гавань.

Сохранности банковской тайны способствовало законодательство Швейцарии, согласно которому существовала тонкая грань между такими понятиями, как «налоговый обман» (фальсификация финансовых и налоговых документов) и «уклонение от налогов» (сокрытие от налоговых органов факта наличия незадекларированного вклада). Так в Швейцарии налоговый обман является преступлением, а уклонение от налогов – нет.

Однако, в результате усиленного давления со стороны стран Европейского Союза и ряда судебных исков США в отношении швейцарских банков и последующих за этим многомиллионных штрафов правительство Швейцарии приняло решение о необходимости перехода на автоматический обмен банковской информацией о нерезидентах (сохранность банковской тайны в отношении граждан Швейцарии действует и по сей день) и принятии участия в разработке новых стандартов налогообложения.

Данная ситуация не может не отразиться на деятельности государства как Мирового финансового центра. Прежде всего, так как надежность банковской тайны в Швейцарии теперь находится под вопросом, клиенты могут перевести свои капиталы в другую юрисдикцию. Те клиенты, которые решат оставить свои сбережения, в свою очередь, могут потребовать обеспечить им более высокую доходность на вложенный капитал. Стоит отметить, что с 2014 по 2018 гг. швейцарские банки предоставляли своим клиентам возможность легализации имеющихся на счетах средств с минимальными последствиями (совместные с ЕС программы налоговой амнистии).

На данном этапе особого ущерба как для всей экономики Швейцарии, так и для банковского сектора в частности в результате отмены банковской тайны нанесено не было (рис. 1 и рис. 2 (*1 швейцарский франк = 1,01 доллар США*)).

С одной стороны, банковская тайна способствовала высокой конкурентоспособности швейцарских банков на мировой арене и успеху Швейцарии как МФЦ, а с другой – она стала причиной торможения инновационного развития финансовой системы страны.

В нынешних условиях швейцарским банкам придется прилагать больше усилий для поддержания своего статуса и привлечения новых клиентов. Одним из таких способов является использование финтех-сектора (искусственный интеллект, большие массивы данных, биометрия, блокчейн). Эти технологии дают немало преимуществ, включая более оперативные, прозрачные, широкодоступные и еще более удобные для пользователей финансовые услуги. Они позволяют сократить число визитов в банк до минимума, так как благодаря современной системе аутентификации и биометрии даже самые важные документы можно подписывать цифровой подписью. Так банки Латинской Америки сократили время открытия счета с 25 до 2 минут, а в странах

Южной Африки установлены цифровые киоски, позволяющие открывать счета по фотографии удостоверения личности.

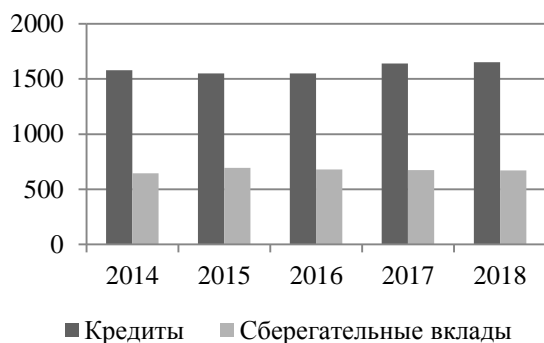


Рис. 1. Кредиты и сберегательные вклады швейцарских банков за последние 5 лет, млрд. швейцарских франков [4]

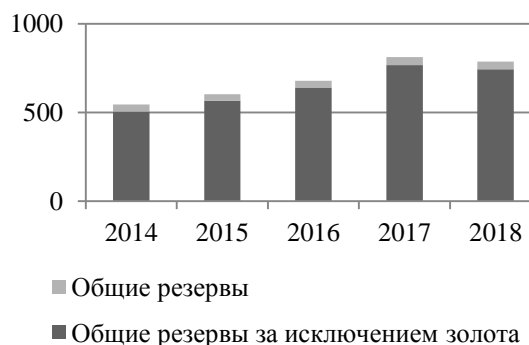


Рис. 2. Динамика общих резервов Швейцарии за последние 5 лет, млрд. долл. США [4]

Правительство Швейцарии выражает готовность к необходимым переменам и выступает за то, чтобы превратить Швейцарию в современный, прозрачный и с налоговой точки зрения безупречный Мировой финансовый центр. Согласно его заявлениям, Швейцария обладает достаточными качествами, делающими ее одной из самых привлекательных финансовых площадок мира даже при отсутствии банковской тайны.

Выводы. На современном этапе Швейцария остается одним из ведущих финансовых центров мира, несмотря на свою позицию относительно сохранности банковской тайны. Очевидно, что произошедшие изменения в стандартах налогообложения нанесли ущерб репутации швейцарских банков на мировой арене, однако они продолжают функционировать на том же уровне, разрабатывая специальные программы поддержки своих клиентов в новых условиях.

Список литературы:

1. Волков В., Истоки зарождения швейцарской банковской тайны / В. Волков / Swiss Banking Info: информационное агентство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://swissbankinginfo.blogspot.com/2017/03/1900.html> (дата обращения 20.11.2019).
2. Евросоюз обновил перечень «несотрудничающих» оффшоров / NexuS: новостное агентство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nexus.ua/novosti-offshornogo-biznesa/ostalnye-novosti/5581-> (дата обращения 20.11.2019).
3. Савенко С., В ЕС отменили банковскую тайну / С. Савенко / delo.ua: экономический форум [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://delo.ua/economyandpoliticsinukraine/v-es-otmenili-bankovskuju-tajnu> (дата обращения 20.11.2019).
4. Швейцария и UBS в фактах, цифрах и историях / UBS: официальный сайт. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ubs.com/ch/en/microsites/switzerland-facts-figures-and-stories/explore-and-compare-data/country-comparison.html> (дата обращения 20.11.2019).

Яковлев Е. И., студент
Пилипенко В. В., ст. преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Jeka453345@gmail.com

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ОБЛАСТИ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Актуальность. Банковская система является важнейшим элементом системы национальной экономики. Существует тесная взаимосвязь между развитием экономики и ее банковского сектора. Банки как кредитные посредники выполняют специфические функции, заключающиеся в способности аккумулировать потоки денежных средств и осуществлять их перераспределение между секторами экономики в территориальном и отраслевом аспектах.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению специфики и тенденции развития кредитной политики посвящено множество работ ученых-экономистов, таких как А.М. Свизов, Смирнова А.Л., Н.Г. Гудиев, О.Н. Афанасьева и др., а также большое количество статей в научных экономических журналах.

Цель исследования. Предложить пути и способы решения проблем, которые препятствуют эффективному развитию кредитной политики в РФ.

Результаты исследования. Кредитная политика коммерческого банка – это и стратегия, и тактика. Стратегия – это план действий или политика, нацеленная на достижение определенных целей на ближайшие 5-10 лет. Тактика – это спланированные и последовательные действия, необходимые для достижения поставленных задач сегодня и до конца года. Между собой они должны коррелировать.

С такой точки зрения стратегии инвестиций коммерческих банков, нацеленные на развитие определенных кредитных продуктов - в том числе кредитных линий для ПМиСБ - это расходы, которые должны окупаться. Следовательно, такая стратегия для банков всегда предполагает добавочную стоимость. Добавочная стоимость может иметь как минимум три цели для определенного кредитного продукта, а именно:

- 1) увеличение дохода;
- 2) снижение риска;
- 3) снижение затрат.

В основе тактики коммерческих банков лежит действующий механизм кредитования ПМиСБ. В этом механизме обязательно должны быть заложены следующие элементы или блоки. Нормативно-правовой блок:

1. Законодательство. Сегодняшнее законодательство имеет ограждающее и регулирующее действие для банков, должно способствовать росту количества и качества ПМиСБ, а также содействовать развитию экономики. На стадии разработки любого кредитного продукта коммерческие банки должны понимать, как эти законы работают сегодня, и прогнозировать, каким образом изменения в законах могут отразиться на всех игроках финансового рынка. По мнению некоторых исследователей (Егоров Е.А, Батракова Л.Г., Морозко), несовершенные законы и риски их изменений сдерживают развитие механизмов кредитования ПМиСБ, особенно при долгосрочном инвестировании;

2. Регулирующие нормы. Эти нормативы устанавливаются как на уровне государства (Банком России), так и на уровне отдельного банка. Очевидно, что возможность соблюдения норм оказывает влияние на механизм кредитования, т. к. в каждом законодательном акте содержится ряд норм, которые необходимо учесть (закон по поддержке предприятий МиСБ содержит в себе нормы, которые нацелены на

снижение риска банкротства). С точки зрения любого коммерческого банка все кредиты являются рисковыми — на выданные суммы банк должен создать резервы. Чем длиннее кредит, тем больше резервов необходимо создавать, и чем выше риски, например, изменения нормативно-правовой базы, законов и прочие. Долгосрочные кредиты дороже в обслуживании и более рискованные, процентные ставки по ним, как правило, выше по сравнению с краткосрочными. Информационный блок Он касается отображения и анализа макроэкономических показателей и учета макрофакторов, которые будут оказывать влияние на всех участников денежно-кредитных отношений.

3. Методы кредитования: открытие кредитной линии или единовременный краткосрочный кредит под определенные цели. Указанные методы не всегда удобны как для ПМиСБ, так и для коммерческого банка. Для большинства ПМиСБ сегодняшние кредитные продукты в банках не могут отвечать всем требованиям бизнеса и рынка, банковский сектор заметно отстает от спроса. Все чаще во всем мире в качестве подходящего метода указывается метод микропроектного финансирования. Однако из-за нормативно-правовых ограничений коммерческим банкам не выгодно предлагать такой продукт.

Вывод. Для того чтобы внедрить и запустить такой новый метод кредитования, банкам понадобятся дополнительные расходы и набор новых инструментов, таких как: - управление и оценка; - унифицированная программа по расчету рисков на каждом этапе кредитования; - курирование, консультация, одновременный контроль за деятельностью предприятия малого и среднего бизнеса по инвестиционному проекту и другие.

В России метод проектного и микропроектного кредитования находится в зачаточном состоянии, что обуславливает следующие характеристики такого метода:

1) небольшое количество крупных банков (Сбербанк, АкБарс, АльфаБанк, ВТБ и другие), предоставляющих услуги по микропроектному кредитованию;

2) ограниченное количество кредитных продуктов в ведущих банках, основанных на методе проектного и микропроектного финансирования;

3) малое количество успешных проектов в связи с небольшим опытом реализации данного метода. Опыт крупных российских банков (также в партнерстве с зарубежными) относится к крупным предприятиям в приоритетных отраслях экономики, таких как энергетика, промышленность и транспорт;

4) повышение трудозатрат на обслуживание клиентов - ПМиСБ по методу проектного финансирования в связи с недостаточной развитостью инструментов (отсутствие технической базы, обеспечивающие услуги, аналитическая работа и другое), необходимость непрерывного наблюдения и контроля на всех этапах плана-графика реализации проекта (прединвестиционной, инвестиционной и операционной фазах);

5) неготовность банковского сектора кредитовать ПМиСБ по методу проектного и микропроектного финансирования в связи с повышенными рисками и отсутствием наработанной базы данных, необходимой для точной оценки быстро развивающихся и новых проектов, а также отсутствием единых стандартов управления проектами и их рисками. На основе перечисленных базовых характеристик можно прийти к выводу о том, что метод проектного и микропроектного финансирования в России еще недостаточно развит. В сравнении можно рассмотреть страны Евросоюза (Германия, Франция) или США, где имеется длительный опыт проектного кредитования и предпринимаются попытки унификации подходов к оценке проектных рисков, стоимости, финансового учета, капитализации активов благодаря изданию общеевропейских директив. В США проблемы кредитования ПМиСБ давно решаются через институт финансовой поддержки ПМиСБ (Small Business Administration). Управление по делам малого бизнеса — это независимое федеральное ведомство

(independent agency), созданное в 1953г. по Закону о малом бизнесе (Small Business Act). Оно защищает интересы ПМиСБ, предоставляет кредиты и гарантии по кредитам на расширение и модернизацию производства, оказывает содействие небольшим компаниям в получении ими справедливой доли государственных контрактов и продаваемой государственной собственности, особенно тем, владельцами которых являются женщины, представители этнических меньшинств и ветераны. Финансируется из федерального бюджета. Оказывает содействие примерно 4 млн. мелких фирм в США. Штаб-квартира в г. Вашингтоне. На местах действуют около 750 представительств Управления - Центры по развитию малого бизнеса (Small Business Development Centers). В немецкой модели кредитования ПМиСБ заложена государственная поддержка частных финансовых посредников, осуществляющих такое кредитование. Органы власти на уровне муниципальном, федеральном, городском, земельных округов и др. осуществляют краткосрочное и долгосрочное инвестирование в проекты ПМиСБ. Кроме того, государство делегировало осуществление инвестирования ПМиСБ и микропроектов специальным банкам (например, KfW Bank, Deutsche Ausgleichsbank).

Список литературы:

1. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2018 году. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/72560/bsr_20.
2. Горфинкель В.Я. Малый бизнес (для всех форм обучения, в т.ч. дополнительного профессионального обучения): учебное пособие / В.Я. Горфинкель, Т.Г. Попадюк, А.И. Базилевич. – Москва: Кнорус, 2014. – 134 с.
3. Петрова П.Я. Государственное регулирование малого и среднего бизнеса в Российской Федерации: проблемы и перспективы / П.Я. Петров // Научный журнал «Молодой Ученый». – Казань: КФУ, 2016. – С. 98.
4. Ежегодный доклад Минэкономразвития России о состоянии и развитии МСП. – Режим доступа: <http://smb.gov.ru/analytics/17921.html> (дата обращения 20.11.2019).

Секция «Управление персоналом и экономика труда»

Астапенко Е. В., студент
Гизатулин А. М., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
miss.sakharova@inbox.ru

ВНЕДРЕНИЕ WMS-СИСТЕМЫ В СКЛАДСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Актуальность. Для достижения успеха на современном рынке любая организация должна соответствовать требованиям потребителя: широкий ассортимент товаров, качество предоставляемых услуг и приемлемая цена. Поэтому склад является связующим звеном, позволяющим обеспечить хранение запасов и снабжение потребителей. Для эффективной работы необходимо совершенствование информационных технологий, путем автоматизация складского процесса. Наилучшим решением является внедрение WMS-системы, которая позволит оптимизировать бизнес-процессы складского хозяйства, отразит весь спектр информации о его работе в режиме реального времени [1-2].

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросами повышения эффективности работы складского хозяйства занимались такие ученые, как Гревцова Т.В., Зайцев Е.И., Иванова О.В., Калашников С.А. и др. Однако, методология автоматизации склада исследована недостаточно.

Цель исследования заключается в исследовании организации складского хозяйства при внедрении программного комплекса системы управления складом WMS.

Результаты исследования. Система WMS (англ. Warehouse Management System) представляет собой программное обеспечение, предназначенное для эффективного учета различных этапов складской работы, а также планирования и оптимизации данных этапов [3].

Аппаратная инфраструктура WMS состоит из следующих компонентов:

- сервера;
- принтеры штрих - кодов;
- радиопередатчики;
- сканеры штрих-кодов;
- клиентские устройства (терминалы, ПК, планшеты, смартфоны);
- терминалы сбора данных;
- RFID-чипы, которые приклеены на товары или выдаются сотрудникам для отслеживания месторасположения товаров на складе.

Однако, комплектность системы может быть разной в зависимости от размера склада и потребностей его собственника [4].

Факторы, влияющие на внедрение системы WMS.

Внутренние проблемы склада:

- низкая эффективность (скорость) работников склада;
- долгое время поиска необходимого товара на складе;
- увеличение количества пересорта;
- недостаточное количество персонала;
- перегрузка склада;
- отсутствие контроля над работниками склада и другие.

Внешние проблемы склада:

- увеличение времени на обслуживание потребителей;

- рекламации от клиентов;
- увеличение недогрузов;
- рекламации от иных отделов компании к качеству работы склада [5].

Принцип работы системы управления складом основан на поэтапном процессе решения задач, схематично это можно отразить в следующем виде:

1. Работник на приемке получает груз и идентифицирует его (сканируя штрих-код или RFID-метки).

2. Оператор склада получает информацию в электронном виде о доставленном грузе с последующим его размещением, в том числе с необходимым оборудованием для перемещения груза внутри склада.

3. Программа фиксирует все данные об операциях с грузом (задействованный транспорт, маршрут движения и т.д.). В случае необходимости система выдает рекомендации другим работникам склада, например при отгрузке товаров [4].

Преимущества, получаемые в результате внедрения программного обеспечения WMS, различаются в зависимости от типа складского комплекса, однако, существуют общие показатели улучшения эффективности складской логистики. Внедрение данной системы позволяет упорядочить и оптимизировать технологические процессы работы с материальными потоками. Так принцип адресного хранения повышает точность данных о количестве и размещении товаров на складе до 99,9%, за счет этого обеспечивается полный контроль над товародвижением [6].

Преимущества системы WMS на различных этапах организации работы склада:

1. Приемка – оперативное взаимодействие с отделом снабжения и поставщиками.

– приемка груза по заранее созданному заказу поставщику или по факту, а также по количеству и качеству;

– оперативный ввод информации о товаре: срок годности, серийный номер и др.;

– идентификация груза с помощью терминалов сбора данных по штрих-коду или RFID-метке;

– контроль качества и сроков хранения товара.

2. Размещение.

– идентификация ячейки в соответствии с условиями хранения той или иной товарной позиции;

– рациональное использование складских площадей;

– обработку товара паллетами или поштучно;

– буферное хранение грузов.

3. Подпитка – поддержка требуемого количества товара в ячейках отбора за счет перемещения недостающего количества из зоны длительного хранения.

4. Отбор.

– отбор с учетом FPFO, FIFO, LIFO и других параметров

– контроль и упаковка отобранного товара;

– консолидация контейнеров перед погрузкой;

– сортировка груза по заказам при групповом отборе;

– построение оптимального маршрута;

– трансляция ключевых показателей в режиме реального времени на плазменные экраны.

5. Подготовка к отгрузке.

– контроль качества набора;

– упаковка в грузовые места различных типов;

– маркировка;

– паллетирование груза;

– подготовка сопроводительных документов и отгрузка.

Среди главных недостатков системы WMS выделяют высокую стоимость: стоимость самой системы, её обслуживания, организации бесперебойной работы и др. Поэтому перед внедрением необходимо просчитать все затраты и ожидаемую экономическую выгоду от внедрения системы управления складом [7].

Недостатки системы управления складом:

- высокая стоимость программного обеспечения (цена системы, обучение персонала и др.);
- необходимость и не всегда надежная работа локальной сети на складе;
- потребность в квалифицированных сотрудниках (оператор склада, ИТ-специалистов);
- невозможность работы склада при отсутствии электроэнергии или разрыв подключения к основной учетной системе [8].

Выводы. Таким образом, внедрение WMS-системы является наиболее эффективным инструментом повышения продуктивности работы склада, задача которого состоит в улучшении производительности предприятия при использовании складских мощностей, оборудования, а также улучшении производительности труда персонала. Возможность контролировать операции, планировать их в автоматическом режиме и осуществлять оперативное управление централизованно является важным преимуществом, что позволяет снизить затраты, а также повысить эффективность работы, что определяет конкурентоспособность организации.

Список литературы:

1. Брагинец П. Автоматизированные складские системы хранения [Электронный ресурс] / П. Брагинец. – Режим доступа: <https://www.controlengrussia.com/avtomatizatsiya-skladov/avtomatizirovanny-e-skladskie-sistemy-hraneniya> (дата обращения 19.11.2019).
2. Бойко А. Складские роботы. – Режим доступа: <http://robotrends.ru/robopedia/skladskie-roboty> (дата обращения 19.11.2019).
3. Что такое WMS-системы управления складом и за счет чего достигается автоматизация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://onlain-kassy.ru/ispolzovanie/dop/wms-sistemy-upravleniya-skladom.html> (дата обращения 19.11.2019).
4. Структура систем управления складом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ekam.ru/blogs/pos/wms-sistemy-upravleniya-skladom> (дата обращения 19.11.2019).
5. Что дает внедрение системы управления складом? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ut11-bitrix.ru/wms-sklad/chto-daet-vnedrenie-sistemy-upravleniya-skladom/> (дата обращения 19.11.2019).
6. Базовые принципы работы системы WMS [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.generixgroup.com/ru/%D0%B1%D0%BB%D0%BE%D0%B3/bazovye-principy-raboty-sistemy-wms> (дата обращения 19.11.2019).
7. Автоматизация логистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://m-infogroup.ru/chto-takoe-wms> (дата обращения 19.11.2019).
8. Функционал WMS-системы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ant-tech.ru/fields/wms> (дата обращения 19.11.2019).

Балан А. И., студент
Севрюкова С. В., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
tyoma.balan@yandex.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КАДРОВЫХ СЛУЖБ

Актуальность. Глобальные мировые процессы постоянно вносят изменения в методы работы компаний на современном рынке, в свою очередь постоянного развития требуют и методы управления человеческими ресурсами. С развитием современных технологий роль менеджера по персоналу была изменена и кадровым службам приходится существенно расширять сферу применения кадровых технологий, расширять компетенции сотрудников кадровых служб и тем самым выступить интегратором системы управления персоналом компании со стратегическими ориентирами ее развития.

В последнее время наблюдается тенденция к усилению важности кадровой службы в процессе достижения бизнес-целей компании. Поиск конкурентных преимуществ и анализ экономической эффективности большинства компаний различных отраслей приводит к пониманию первоочередной значимости человеческих ресурсов и необходимости применения опыта, знаний, компетенций персонала компаний в полной мере.

Человеческий ресурс стал самой необходимой, стратегически важной, частью в организации и управлении. Соответственно руководству компаний следует уделять большое количество времени для изучения изменений в развитии человеческих ресурсов в постиндустриальном обществе. Кадровая служба обязана выявлять кадровые риски в соответствии с изменением бизнес-средой, этот факт позволяет реализовывать все оперативные и стратегические цели компании

Анализ последних исследований и публикаций. В связи с актуальностью поставленной тематики публикаций и исследований по теме кадровых служб довольно много. Среди них хотелось бы отметить работы следующих исследователей: В.В. Травина, А.П. Егоршина, А.Я. Кибанова, В.И. Матирко, К. Ольферта, Л.С. Осипову, В.В. Полякова, С.В. Шекшню, Э.А. Уткина, В.В. Черкасова, Ю.Н. Яровенко.

Цель исследования. Выявить современные тенденции и задачи функционирования кадровых служб в условиях нестабильности рынка.

Результат исследования. Особое внимание в современных условиях следует уделить содержательной характеристике понятия «кадровая политика».

Кибанов А.Я. рассматривает кадровую политику организации как: «генеральное направление кадровой работы, совокупность принципов, методов, форм, организационного механизма по выработке целей и задач, направленных на сохранение, укрепление и развитие кадрового потенциала, на создание квалифицированного и высокопроизводительного сплоченного коллектива, способного своевременно реагировать на постоянно меняющиеся требования рынка» [2].

Решение вопросов кадровой политики, как правило, возлагается на кадровую службу компаний. Роль кадровой службы проявляется в регулировании основных функций управления системой управления персоналом и ее целевых подсистем (кадрового администрирования, обучения и развития персонала, мотивации и оплаты труда, корпоративной культуры, маркетинга персонала, регулирования трудовых споров и обеспечение удовлетворенности работой персонала и т.д.). Кроме того кадровая служба направлена на решение следующих задач: обеспечение эффективной кадровой политики компании; диагностика использования персонала; создание благоприятного социально-психологического климата коллектива; формирование и реализация политики приверженности персонала и особенности ведения кадрового резерва (школы лидерства, наставничество и т.д.).

В постиндустриальном мире от кадровой службы зависит стратегия развития компании. Поэтому сотрудники кадровых служб являются ресурсом, который при рациональном его использовании обеспечивают получение прибыли и конкурентоспособность персонала и компании в целом. Основными компонентами конкурентоспособности персонала являются: уровень образования, квалификации и специализации, компетентность сотрудников и т.д. Эффективность воспроизводства человеческих ресурсов компании зависит от функциональной развитости кадровых служб и процесса принятия управленческих решений в вопросах регулирования кадровых процессов. Всё это показывает, что кадровые службы занимают одно из ведущих структурных подразделений компании, и акцентируют внимание на необходимости изучения особенностей применения современных кадровых технологий в совершенствовании кадровых процессов системы управления персоналом и создают основу функциональной трансформации кадровых служб в соответствии с интересами компании.

Сегодня кадровые службы выделяют основные цели – возможность интегрировать все сферы работы с кадрами с момента выхода человека на работу, до момента его высвобождения; реализация многих производственных и профессиональных функций, которые раньше находились в правовом поле других структурных отделов системы управления компании, которые закрепляются за кадровыми службами и тем самым расширяют их сферы деятельности.

Важным фактором повышения эффективности работы кадровых служб является эффективная кадровая политика, которая направлена на совершенствование трудовых взаимоотношений в компании: создание благоприятного морального климата, комфортных рабочих условий, безопасности труда и использование довольно либеральной формы управления.

Кадровая политика должна выполнять одну из основных задач – развитие структуры управления персоналом в соответствии с ценностями работников с одной стороны и компании с другой стороны. Новые направления кадровых служб, прежде всего, необходимы для выявления и снижения влияния кадровых рисков, снижения напряженности в профессиональной деятельности работников компании, создание альтернативных направлений профессионального развития и продвижения сотрудников.

В связи с ростом конкуренции на рынке продукции, растёт конкуренция на рынке труда, как на простые должности, так и на управленческие. Постоянно увеличиваются требования к профессиональной компетентности работников кадровых служб. Современные менеджеры по персоналу должны владеть экономическими, социологическими, коммуникативными, психологическими знаниями и умениями. Кроме того у них должны быть развиты и личные качества – коммуникабельность, способность к анализу, нестандартное мышление и т.п. Современному сотруднику кадровой службы постоянно необходимо развиваться.

В профессиональной структуре среди всех функций управления кадровыми службами на первый план выходит исследовательская, которая подразумевает исследование тенденций развития, анализ причин появления проблем, поиск путей их решения системы управления персоналом.

Выводы. Чтобы быть конкурентоспособными в современном мире компаниям необходимо менять систему управления кадрами, адаптироваться к современным условиям, и научиться использовать новые возможности. Развитие технологии дает возможность сотрудникам работать и выполнять большую часть своих служебных обязанностей в удаленности от рабочего места, поэтому сегодня компании должны быть открыты для привлечения работников с внешних рынков труда.

В новых условиях для процветания компании самым важным фактором оказывается привлечение ценных для них людей, и это вынуждает их расширять сеть

источников, к которым прибегают при поиске специалистов, предлагать им еще более благоприятные условия для развития карьеры, оплаты труда и другие факторы мотивации.

Таким образом, можно выделить наиболее перспективные тенденции развития кадровых служб:

Развитие кадрового потенциала, создание условий для возможности его эффективного применения.

Развитие системы найма персонала. Применение современных методов отбора, мотивации и стимулированию, оценки персонала.

Развитие структуры кадровой службы.

Формирование стабильного коллектива с заданными характеристиками.

Список литературы:

1. Одегов, Ю. В. Производительность труда в системе управления персоналом [Электронный ресурс] / Ю.В. Одегов, Г.Г. Руденко. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/proizvoditelnost-truda-v-sisteme-upravleniya-personalom>.

2. Кибанов, А. Я. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация: учеб. пособие для студентов вузов по спец. «Менеджмент орг.» и «Упр. персоналом» / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 301 с.

Беляева Л. К., студент
Гизатулин А. М., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
ms.belyaeva.liliya30@gmail.com

РОЛЬ ВЕНТИЛЯЦИИ В БЕЗОПАСНОСТИ РАБОТ НА ШАХТАХ

Введение. Система вентиляции в общей системе обеспечения безопасности работ и противоаварийной защиты шахт играет главную роль. В связи с этим в последнее десятилетие появились и были утверждены такие термины: «аэрологические риски» и «аэрологическая безопасность». Это те риски, которые должны отрабатываться вентиляционной системой. То есть, система вентиляции обязана гарантировать устойчивое функционирование шахты как системы по большому числу разнородных факторов [1-2].

В связи со значительным прогрессом в технике проветривания, увеличением скоростей технологических процессов и производственных мощностей некоторые проблемы, существовавшие 20-30 лет назад, исчезли, но основная их масса осталась, а последствия аварий стали гораздо тяжелее. Современные нормативные документы усложняют отчетность по охране труда и промышленной безопасности, хотя мало влияют на кардинальное улучшение условий труда шахтеров, а также на защиту их жизни и здоровья [3-5].

Цель исследования – выявление и анализ основных проблем в обеспечении безопасности шахты в целом, и аэрологической безопасности – в частности, причины их возникновения и пути их решения.

Анализ последних исследований и публикаций. Большую проблему в обеспечении безопасности представляет сегодня несоответствие нормативной базы условиям ведения горных работ. Документы, которые были приняты в течение последних десяти лет, имели тенденцию к упрощению и сокращению. В результате этого, зачастую, получаются тексты, которые, содержат множество прямых ошибок, не имеют смысла, дублируют непринципиальные моменты, но упускают те, что важны. Во многом эта ситуация связана с тем, что при разработке новых нормативных документов,

основываются на редактировании старой нормативной базы, подстраивая ее к новым условиям. Современными полученными знаниями, в свою очередь, не берутся в расчет. Поэтому решение этой проблемы заключается в подробном изучении новых знаний о существенных изменениях в характере гидрологических, аэрогазодинамических и геомеханических процессах, которые протекают в массиве при ведении горных работ в условиях интенсивности добычи и роста глубины, и модернизации нормативной базы на основе этих знаний [3-4].

Область проектирования вентиляции угольных шахт также находится под влиянием этой проблемы. Хотя здесь ситуация просто недопустимая: в настоящий момент действует руководство, которое было разработано 40 лет назад. Все расчеты в то время производились иными способами и совершенно в других условиях. Фактически это руководство уже нельзя использовать, так как на сегодняшний день оно утратило свою актуальность и безнадежно устарело. И продолжительная ориентация на этот документ привела к нерациональному распределению подаваемого воздуха в шахту по основным его потребителям, повышенному объему выделения вредных веществ, частым эндогенным пожарам. Вот почему необходимо пересматривать все нормативные документы (так как они базируются на эмпирических зависимостях, полученных в иных условиях) [1-5].

Следующей серьезной проблемой, которую нужно решать и уделять ей большее внимание является пылевыведение. Традиционно вентиляционные расчеты ориентированы на газовый фактор, а пылевзрывобезопасность обеспечивается дополнительными мероприятиями. Однако объемы пылевыведения при высокопроизводительном оборудовании таковы, что обеспечить своевременное пылеулавливание и уборку пыли достаточно сложно. А очистной забой, в свою очередь, самый опасный объект по взрыву угольной пыли. Расход воздуха в забое ограничен, а его повышение, соответственно, приводит к повышению концентрации пыли. Поэтому необходимо уделять особое внимание расчетам расхода воздуха и проектированию систем аэрологического контроля, чтобы решить проблему пылевыведения [1-4].

Выводы. Были рассмотрены основные тенденции, затрудняющие обеспечение аэрологической безопасности угольных шахт: устаревшая нормативная база и повышенное пылеобразование при увеличении расхода воздуха в частности. Найдены возможные пути решения этих проблем для обеспечения полноценной безопасности жизни шахтеров. Благодаря обновлению нормативных баз и уделению особого внимания точности расчетов, эффективность труда будет повышена, не нанося, при этом, здоровью трудящихся значительного ущерба.

Список литературы:

1. Вентиляция шахты [Электронный ресурс] / Горная Энциклопедия Аа-лава – Яшма. – Режим доступа: <http://www.mining-enc.ru/v/ventilyaciya-shaxty>.
2. Вентиляционная шахта: устройство и виды вытяжных систем [Электронный ресурс] / Вентиляция и климатические системы. – Режим доступа: <https://oventilyacii.ru/ventilyaciya/konstruktsiya-vozduhozabornoj-sistemy.html>.
3. Руководство по проектированию вентиляции угольных шахт [Электронный ресурс] / Государственный нормативный акт об охране труда. – Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/8074486/>.
4. Способы вентиляции шахт [Электронный ресурс] / Студопедия. – Режим доступа: https://studopedia.ru/11_239078_sposobi-ventilyatsii-shaht.html.
5. Вентиляция шахты [Электронный ресурс] / Геологическая энциклопедия. – Режим доступа: https://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_geolog/.

Бойчук В. А., студент
Артёмова А. Ю., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики»
boychuk.valera99@mail.ru

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ РАЗВИТИЯ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВЭД

Актуальность. Формирование корпоративной культуры является актуальной практической задачей современного социального управления, решение которой может быть эффективным только при наличии серьезных теоретических оснований. Поэтому сегодня исследованиям, посвященным формированию корпоративной культуры, уделяется большое внимание как в мире, так и в отечественном научном сообществе. Актуальность исследования в первую очередь связана с необходимостью совершенствования практики социального управления в крупных компаниях.

Анализ последних исследований и публикаций показали, что степень удовлетворенности внешними и внутренними потребностями, отражаемая различными показателями эффективности деятельности предприятия, характеризует успешность бизнеса, является глубокой основой его развития или коллапса [1]. Однако процесс определения, понимания, формулирования, достижения и последующего исправления внутренних и внешних потребностей, которые удовлетворяются деятельностью компании, объективно сложен. Современное предприятие – это сложная организационная система, которая работает в неопределенной и быстро меняющейся внешней среде, требующей от предприятия быстрой адаптации и постоянного изменения [2].

Цель исследования. Выявление специфики и направлений развития корпоративной культуры предприятий при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Результаты исследования. Внутренняя среда, в которой работают менеджеры, включает организационную культуру или, как ее еще называют, корпоративную культуру, технологии производства и все принадлежащие компании здания и сооружения, машины и оборудование. Наиболее значимым фактором с точки зрения конкурентных преимуществ является внутренняя среда корпоративной культуры. В настоящее время корпоративная культура понимается как набор поведений, которые приобретаются организацией в процессе адаптации к внешней среде и внутренней интеграции, которые показали свою эффективность и являются общими для большинства членов организации.

На формирование корпоративной культуры влияет набор моделей поведения, разработанных сотрудниками с целью внутренней интеграции в рабочий процесс и адаптации к внешним условиям. Из предпосылок, повлиявших на этап становления компании, классифицируются элементы корпоративной культуры организации. Они указывают на новые тенденции в области управления персоналом и способов ведения бизнеса. В зависимости от того, какие виды и типы корпоративной культуры формируются на этапе становления, развития и функционирования компании, можно говорить о ценности организации для каждого сотрудника.

Согласно теории Дона Бека и Криса Кована [3] существуют следующие виды организационной культуры:

- Принадлежности. Команда представляет собой одну семью, где на первое место ставится комфорт и психологический климат.
- Доминирования. На главных позициях сила и власть, которая дана лидерам.
- Регламента. Базисы: нормы и правила. Принятие решения требует целой цепочки согласований, что создает бюрократические проблемы.

- Успеха. Не берется во внимание кто ты и откуда пришел. Самое ценное – результат. В приоритете, кому удастся добиться успеха, демонстрируют высокие показатели и эффективную работу.

- Согласия. Основа - идея синергии, а главная ценность – умение сотрудников достигать компромисса при решении ключевых вопросов.

- Синтеза. Работник оценивается с позиции профессионализма и творческого подхода к решению проблемы. Командный дух поддерживается на высоком уровне.

Сформированная корпоративная этика и корпоративная культура являются ярким отражением процессов, происходящих в команде, и стратегий развития, утвержденных руководством. Поэтому вы можете предсказать успех компании или возможные трудности.

Выход на зарубежные рынки является естественным этапом развития практически любого предприятия, направленного на устойчивое развитие. Если менеджеры считают, что их товары и услуги имеют конкурентное качество, и планируют выйти на новый рынок, им необходимо полностью планировать доступ к иностранным рынкам на всех его этапах.

Руководители организаций, которые планируют выход на внешние рынки, должны руководствоваться следующими принципами:

- при принятии решения о выходе компании на международный рынок рекомендуется выбрать страну с соответствующей культурой. Дальнейшее расширение международной деятельности в странах с другой культурой считается целесообразным, если в странах, принадлежащих к одной группе, имеется достаточный опыт, и есть хорошие потенциальные возможности для преодоления межкультурных различий;

- необходимо учитывать, что успех международной интеграции в формировании различных союзов, соглашений о партнерстве, совместных предприятий во многом определяется выбором иностранного партнера. Лучшее понимание ценностей и поведения потенциальных партнеров из группы стран с аналогичной культурой облегчает ведение переговоров, согласование целей, поиска взаимных интересов и форм сотрудничества, повышения уровня доверия, снижения риска;

- при создании дочерней компании за рубежом необходимо учитывать, что при прочих равных условиях разница в национальных культурах может быть непреодолимым барьером, фактором, который может иметь решающее значение для обеспечения эффективной работы в другой стране;

- перенос менеджеров из одного иностранного подразделения многонациональной компании в другую с иностранной культурой должен быть обеспечен серьезной подготовкой, включая обучение и поддержку. Передача персонала в страны с близкой культурой сводит к минимуму культурный шок, усилие и затраты компании, связанные с адаптацией сотрудников;

- чем более выраженные культурные различия между странами, тем выше потребность и необходимость адаптации организационной культуры в иностранных единицах многонациональной компании, которая учитывает характеристики национальной культуры. Это касается изменений стиля и методов управления, стандартных процедур, системы мотивации сотрудников компании от местного населения, с учетом особенностей страны, ценностей и других аспектов национальной культуры.

Выводы. Корпоративная культура – это система норм и ценностей, а не простая комбинация отдельных элементов, событий и атрибутов стиля. Представляя организационную культуру, нельзя допускать двойных стандартов: правила должны применяться ко всем. Необходимо разделить требования к работникам на строго обязательные и желательные. Также важно отметить, что организационная культура не является чем-то неизменным и стабильным. Поскольку его основной целью является

содействие эффективному функционированию предприятия, организационная культура должна развиваться вместе с организацией и быть такой, какой она требуется в настоящее время. При осуществлении внешнеэкономической деятельности организацией руководителям необходимо учитывать все мелочи, которые могут повлиять на расширение рынков сбыта продукции этой организации. Поскольку организация может расширять свои масштабы и открывать дочерние компании в других странах, менеджерам необходимо учитывать выбор иностранного партнера, разницу в национальных культурах, подготовку персонала для нового филиала, а также разработку новых стратегий адаптации на новом рынке.

Список литературы:

1. Емельянов Ю. Корпоративная культура как «формула успеха» бизнес-организации / Ю. Емельянов, А. Хачатурян // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 1. – С. 23-33.
2. Новальская, В. И. Ангелова: учебное практическое пособие. – К.: МАУП, 2009. – Ч. 1. – 170 с.
3. Бек Дон Эдвард, Коун Кристофер К. Спиральная динамика. Управляя ценностями, лидерством и изменениями в XXI веке, 2010. – 356 с.

Абдалян Л.Н., аспирант, ведущий экономист,
Борисенко М.В., канд. экон. наук, доцент
ГУ «Институт экономических исследований»
abdalyanliliya@list.ru; bmv.2907@yandex.ua

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ КАЧЕСТВА РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Актуальность. Воспроизводство рабочей силы, ее распределение и перераспределение по отраслям экономики играет важную роль в процессе социально-экономического развития любого государства. Текущее состояние рынка труда Донецкой Народной Республики характеризуется потребностью в кадрах, особенно высокой квалификации. В сложившихся условиях наблюдаются определенные проблемы в сфере социально-трудовых отношений: снижение уровня реальных доходов населения, отток квалифицированных кадров, структурный дефицит кадров, высокий уровень безработицы, вызванный дисбалансом спроса и предложения на рабочую силу.

Причин возникновения дисбаланса на рынке труда несколько, среди которых особое внимание стоит обратить на низкое качество рабочей силы. В последние годы наблюдается тенденция выхода выпускников высших учебных заведений на рынок труда с совокупностью знаний и умений (компетенций) не отвечающих реальным требованиям со стороны потенциальных работодателей. Предлагаемая рабочая сила и, в частности, её качество не соответствует (либо соответствует частично) запросу работодателей. Низкое качество рабочей силы обусловлено многими факторами, в т.ч. и несовершенством действующей системы образования. Таким образом, проблема формирования рабочей силы высокого качества является актуальной и интересной для решения с научной точки зрения.

Анализ последних исследований и публикаций. В экономической литературе рассматривается два подхода к раскрытию понятия качества рабочей силы: уровень профессионально-квалификационной подготовки, производственный опыт, навыки, научно-технические знания; уровень квалификации, профессиональной подготовки и образования, навыки, производственный опыт, состояние здоровья, пол, возраст, культурный уровень развития. В работе О.И. Дудиной и В.А. Зеленкова [1] под качеством

рабочей силы понимается совокупность свойств человека, проявляющихся в процессе труда и включающих в себя квалификационный комплекс и трудовую активность работника. Также можно выделить подход А.А. Разумова и В.П. Дрямова [2], заключающийся в представлении качества рабочей силы как экономической категории, выражающей отношения между работником и работодателем по поводу формирования, развития и реализации способностей человека к труду. Под способностями они понимают профессионально-квалификационные, медико-физиологические и личностные характеристики работника. В своём исследовании М.В. Симонова [3] разработала собственное определение качества рабочей силы и представила его как единство развитых способностей к труду, условий реализации этих способностей при наличии мотивации к их применению. То есть автор понимает качество как комплексную характеристику.

Целью данного исследования является изучение зарубежного опыта формирования качества рабочей силы и выбор наиболее адаптируемых к отечественной практике подходов.

Результаты исследования. В сложных социально-экономических условиях в ДНР проблема низкого качества рабочей силы с каждым днём становится более актуальной. Для её решения необходимо поставить и выполнить следующие задачи:

–отказаться от образования как образовательной услуги, признать его социальным благом и установить приоритетом качество образования, а не получаемые студентами оценки;

–сформировать механизм непрерывного мониторинга рынка труда с целью сбора и распространения по общеобразовательным учреждениям информации о потребностях рынка труда – это позволит сократить количество случаев необоснованного выбора будущей профессии;

–вернуть в систему образования практику формирования госзаказа на основе объективных критериев контроля качества образования, информации о рынке труда, конкурса образовательных учреждений;

–утвердить профессиональные стандарты по специальностям, на их основе формировать образовательные программы высшего образования – это приведет к приближению получаемых в ходе обучения знаний и умений соответствующих реальным требованиям рынка труда;

–пересмотреть существующий подход к оценке освоения образовательной программы и качества рабочей силы – лишение процесса оценки субъективизма и заинтересованных лиц станет стимулом ответственного отношения к обучению студентами, а преподавателей – качественному выполнению своих обязанностей.

Решение данных задач возможно внутренними усилиями при использовании существующего опыта. Однако считаем необходимым обратиться к зарубежной практике и выявить эффективные элементы механизма формирования качества рабочей силы, применение которых возможно в ДНР.

В США основной метод формирования качества рабочей силы заключается в участии представителей государственных учреждений, компаний, частных предпринимателей и других лиц в разработке учебных планов и образовательных программ. Таким образом, студенты обучаются по программам, сформированными их потенциальными работодателями, и, соответственно, получаемые знания и умения ориентированы на требования работодателей.

Подход европейских стран к формированию качества рабочей силы также имеет свои особенности. В Германии одним из приоритетов является профориентационная работа, осуществляемая с первых лет жизни человека. По мнению авторов идеи правильно выбранная будущая профессия является залогом успешного и ответственного подхода к образовательному процессу и заинтересованности студента в получении полного объема знаний и умений по своей будущей профессии.

Аналогичный подход применяется и во Франции. Помимо прочего, на базе большинства университетов созданы профессионально консультативные комиссии, основной задачей которых является разработка учебных программ. Обязательными членами комиссии являются представители отраслей экономики, государственных и частных предпринимателей и инвесторов.

В Индии одну из центральных ролей в формировании качества рабочей силы играет Национальная корпорация по подготовке кадров, функционирующая в форме государственно-частного партнерства. В рамках корпорации созданы 38 Советов по кадрам, целью которых является вовлечение потенциальных работодателей в образовательный процесс. Данный подход позволяет студентам обучаться по программам, соответствующим требованиям работодателей, а также обрести опыт взаимодействия с представителями практики.

Постсоветские страны являются одними из наиболее слабых в вопросах качества рабочей силы. Проблема формирования качественной рабочей силы уже третий десяток лет остается нерешённой, однако некоторые положительные тенденции следует отметить. Министерство труда РФ в 2015 году своим приказом утвердило 50 актуальных и востребованных профессий. Особенностью является то, что эти 50 профессий – это результат получения среднего профессионального образования. Данный ход направлен на решение проблемы вымирания рабочих профессий и искусственного подъёма на высокий уровень современных условно престижных профессий. Предпосылкой данного решения стал дисбаланс на рынке труда, основанный на высоком спросе на рабочие профессии при излишке предложения на профессии интеллектуального труда. Также в РФ неоднократно осуществлялись попытки реализации системы дуального образования, однако она находится в процессе внедрения.

В Республике Казахстан система формирования качества рабочей силы практически отсутствует, образовательная сфера оторвана от реалий, а успешное трудоустройство является проблемой для большинства выпускников. Данная проблема в последние годы вызывает большой интерес и недовольство со стороны общества. С целью её решения, правительство Республики, работодатели и вузы совместными усилиями создали специализированный орган – республиканский центр «Карьера». Основная задача Центра – координация трудоустройства выпускников вузов. На базе Центра создана площадка для взаимодействия выпускников и работодателей с целью обмена опытом, привлечением студентов к практическим заданиям и формирования профессиональных способностей у студентов.

Выводы. Анализ зарубежного опыта взаимодействия формирования качества рабочей силы позволил отметить, что проблема является актуальной не только в ДНР, но и в анализируемых странах. Учитывая достаточно обширный зарубежный опыт можно выявить наиболее приближенные к условиям ДНР направления, применение которых приведёт к повышению качества рабочей силы:

– создание площадок для взаимодействия государства, работодателей и студентов с целью обмена информацией и знакомства потенциальных работников с практикой;

– участие потенциальных работодателей в формировании образовательных программ;

– правильная расстановка приоритетов профессий, отказаться от престижного имиджа современных популярных направлений в пользу фактическим потребностям экономики;

– вернуть системе профориентации прежнее значение, проводить её с чётко установленными целями и задачами.

Однако помимо этих направлений изменения необходимы и в системе оценивания качества рабочей силы на всех этапах профессионального становления. Направлением дальнейших исследований является моделирование объективной методики оценки

качества рабочей силы отображающей реальный уровень профессиональной подготовки оцениваемого объекта.

Список литературы:

1. Дудина, О.И. Современные требования производства к качеству рабочей силы и оценка персонала предприятий / О.И. Дудина, В.А. Зеленков // Кадры предприятия. – 2007. – № 5. – С. 99-107.
2. Разумов, А.А. Качество рабочей силы: от теории к практике / А.А. Разумов, В.П. Дрямов // Уровень жизни населения и регионов России. – 2007. – №8-9. – С. 87-92.
3. Симонова, М.В. Формирование и реализация стратегии повышения качества рабочей силы в промышленности строительных материалов: дис. ...д-ра.экон.наук: 08.00.05 / Симонова Марина Викторовна. – Москва, 2009. – 292 с.

Бучина Е. Э., студент
Бакунов А. А., канд. экон. наук, профессор
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского»

ЗАНЯТОСТЬ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ, РЕШЕНИЯ

Текущая экономико-политическая ситуация на территории Донецкой Народной Республики привела к ослаблению всех макроэкономических показатели региона. Макроэкономический уровень развития региона характеризуется, прежде всего, показателем трудоспособности населения. На сегодняшний день преобладающей тенденцией развития национальной и мировой цивилизации является эффективное функционирование рынка труда. Рынок труда является одним из ключевых элементов эволюции общества. Данные об уровне безработицы лежат в основе анализа состояния экономики государства, а также перспективы его развития. Чем меньше данный показатель, тем стабильнее общество и эффективнее функционирование социальных институтов.[1]

Основопологающие причины снижения уровня занятости среди населения вызваны экономическими колебаниями, а также рецессией производства, вызванная кризисными явлениями, которые ведут к замедлению темпов экономического роста. Вследствие чего наблюдается значительное падение экономической активности населения, которое сказывается на деятельности всех отраслей народного хозяйства.

Формирование рынка труда в Донецкой Народной Республике находится в стадии становления. Факторами оказывающими влияние на длительность данного процесса являются:

затяжной характер рецессии производства, вызванный упадком экономической и политической систем;

несовершенство трудового законодательства;

дисбаланс интересов между участниками рынка труда;

диверсификация инвестиционных потоков;

наличие нерелевантных административных и рыночных методов регулирования занятости.

Поводами для потери работы, (кроме увольнения), в Донецкой Народной Республики могут выступать следующие факторы:

— сложное финансово-экономическое положение ведущих предприятий региона;

— прекращение функционирования ряда крупных предприятий;

- протекающие структурные изменения в экономике региона;
- спад объемов производства стратегически важных для региона отраслей и др. [2].

Возможным решением видится снижение административных барьеров для открытия собственного дела, что повлечет за собой увеличение доли ВВП, а так же положительно скажется на количестве рабочих мест. Однозначно, республиканские центры занятости предоставляют субсидии, тренинги и разного рода консультации по данному вопросу, но реальная ситуация остается неизменной – среднестатистическому гражданину сложно преодолеть все административные «преграды». Таким образом, открытие собственного дела носит крайне трудоемкий характер. Также, одним из возможных решений представляется ослабление налогового обременения для предприятий с высокой численностью кадров. То есть, чем больше штат – тем меньше налог. Представленная система действенна в иностранных компаниях и, на наш взгляд, нет причин сомневаться в целесообразности ее применения на предприятиях нашего государства [2].

В Донецкой Народной Республике увеличивается количество трудоустроенных граждан, однако уровень безработицы продолжает находиться на высоком уровне. Кроме того, на территориях наблюдается значительный отток рабочей силы в связи с которым, невозможно утверждать о положительных тенденциях развития рынка труда.

Анализ ситуации на рынке труда Донецкой Народной Республики представлен во временных промежутках от 2016 до 2018. Согласно данным, находящимся в открытом доступе и представленным на официальном сайте Республиканского Центра Занятости, на протяжении исследуемого периода количество лиц, стоявших на учете в Республиканском центре занятости ДНР, возрастает в среднем на 6,2% в год. Основную долю составляет молодое население в возрасте до 35 лет и женщины (88–96%). Количество и доля трудоустроенных лиц возрастает на протяжении всего исследуемого периода и составляет около половины (45–58%) населения. Количество вакансий хоть и увеличивается с каждым годом, но по отношению к количеству зарегистрированных безработных составляет 46–79% [3].

В связи с тем, что политическая ситуация Донецкого региона является нестабильной, проблема занятости населения должна быть в центре внимания государственных органов. Без государственной поддержки невозможна стабилизация экономической ситуации. Наряду с общими тенденциями, определяющими изменение ситуации на рынке труда в мире, существуют особенности, характерные для отдельных стран и регионов. Эти особенности связаны как с общей экономической структурой региона, так и с направлением и эффективностью антикризисной стратегии ее правительства. Одним из преобладающих направлений антикризисной политики государства, является задача стабилизации функционирования финансовой отрасли Донецкого региона.

Список литературы:

1. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / Коллектив авторов ГУ «ИЭИ» в рамках сотрудничества с Институтом народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; Государственное учреждение «Институт экономических исследований». – Донецк, 2017.
2. Главное управление статистики Донецкой Народной Республики. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – URL: <http://glavstat.govdnr.ru> (дата обращения 20.11.2019).
3. Программа восстановления и развития экономики и социальной сферы города Донецка на 2016 год [Электронный ресурс]. – URL: <http://mer.govdnr.ru> (дата обращения 20.11.2019).

Бычкова К. В., студент
Власова Т. А., канд. экон. наук, доцент
НИУ «Белгородский государственный университет»
954778@bsu.edu.ru

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ПОДБОРА КАК НАЧАЛЬНОГО ЭТАПА ФОРМИРОВАНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА К ОРГАНИЗАЦИИ

Актуальность. В современных условиях каждое предприятие стремится к сохранению стабильности коллектива, обеспечению высокого качества продукции и сервиса за счет компетентного и преданного своему делу персонала организации. Отметим, что конкуренция на рынке труда растет не только между работниками, но и между работодателями, что является одним из факторов сохранения высокой текучести кадров. В указанных условиях особо значимой и актуальной является проблематика формирования лояльности персонала на всех этапах реализации кадрового менеджмента, в том числе и на этапе подбора персонала.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблематике формирования лояльности персонала в последнее время уделяется значительное внимание со стороны исследователей, так построение моделей и алгоритмов управления лояльностью персонала в системе кадрового менеджмента рассмотрено в трудах М.В. Полосухиной, Е.Г. Кетовой, В.Н. Сидоровой, М.В. Останинбой, Я. В. Берлизовой и многих других.

Цель исследования. Цель исследования состоит в рассмотрении ключевых особенностей организации подбора персонала с ориентацией на формирование лояльности персонала к организации.

Результаты исследования. Отметим, что лояльность персонала – это положительное отношение работника к руководству, политике организации и коллективу, в котором он трудится. Лояльность сотрудника формируется на различных этапах работы с персоналом. Нами рассмотрен подход, в соответствии с которым формирование лояльности персонала начинается с этапа подбора, так как именно на данном этапе потенциальный кандидат впервые знакомится со спецификой деятельности компании, ее брендом, традициями и принципами, и может оценить, соответствуют ли данные составляющие его потребностям и ожиданиям. Помимо этого, существует и обратный процесс. На этапе подбора персонала уже можно снизить риск проявления негативных последствий низкой лояльности персонала. Для этого необходимо при приеме на работу учитывать не только профессиональные качества, но и его способность проявлять лояльность по отношению к организации. Остановимся на рассмотрении особенностей организации подбора персонала с ориентацией на формирование лояльности персонала к организации более подробно.

Субъектами в процессе формирования лояльности на этапе подбора персонала выступает компания и кандидат. При этом, на данный процесс оказывают влияние внешние факторы организации, такие как отзывы о компании на различных сайтах; бренд компании и ее продукции, сформированные за счет поддержания сайта компании и информации о компании на различных ресурсах; а также способы и методы рекламы компании как работодателя и ее вакансий, в частности, с использованием современных digital HR-технологий.

Первым шагом начала этапа выступает поиск кандидатов с помощью анализа резюме на рабочих сайтах и работы с откликами. Уже на данном этапе, можно выявить подходящих для работы в компании на данной должности и обладающих высокими уровнем лояльности потенциальных кандидатов, ознакомившись с их стилем написания резюме и трудовой историей.

Следующий этап – телефонное интервью с соискателем. Для формирования лояльности кандидата на данном этапе важно продать компанию и вакантную должность, заинтересовать его, чтобы он согласился прийти на собеседование.

Когда соискатель не имеет представления об организации, в которой ему предлагают работать, у него нет никакого отношения к ней как к работодателю. Если он читает отзывы, узнает у знакомых или видит рекламу, то у него формируется первое впечатление о компании. На основании своих собственных ожиданий от организации складывается отношение к ней, то есть происходит процесс формирования потенциальной лояльности, которая характеризуется отсутствием личного знакомства кандидата с работодателем. В момент входа человека в организацию на этапе собеседования его ожидания сталкиваются с реальностью. Здесь могут возникнуть следующие ситуации: ожидания совпадают с реальностью, что редкость; ожидания были лучше, чем реальность; ожидания были хуже, чем реальность. HR-менеджеры констатируют факт, что на протяжении первых трех месяцев работы в организации лояльность новых сотрудников снижается как раз за счет этого столкновения с реальностью. При этом, снижается лояльность и в ситуации, когда человек, приходя в организацию, понимает, что реальность оказывается лучше, чем его ожидания. Это связано с тем, что возникает диссонанс между ожиданиями кандидата и тем, с чем он столкнулся, появляется доля недоверия. По этой причине важно формировать реальную картину у кандидатов на вакансию на этапе подбора персонала, не преувеличивать ключевые моменты в условиях работы. Риски снижения лояльности в таком случае окажутся существенно ниже.

Огромную важность для формирования лояльности будущего сотрудника составляет следующий этап – проведение собеседования. Важно обеспечить кандидата максимальным вниманием: встретить, вести приветливый диалог, ответить на все вопросы, а главное, выявить его потребности и ожидания и в полной мере показать все преимущества вакансии. При этом, необходимо обеспечить комфортные условия для проведения собеседования – отдельное помещение, включающее в свой интерьер элементы корпоративной атрибутики. Данный этап имеет особенность в том, что является взаимным. В нем принимают участие оба субъекта. Компания в лице менеджера по подбору персонала проводит оценку профессиональных, личностных и социально-культурных компетенций соискателя, определяет их соответствие требованиям и нормам компании. Если они совпадают, то менеджер выявляет потребности и проявляет заинтересованность в кандидате, осуществляет заключительный этап продажи вакансии. Кандидат, в свою очередь, в ходе собеседования определяет соответствие компании своим социально-культурным ценностям и принципам, а вакансии – своим потребностям и ожиданиям и, в случае положительного решения, принимает предложение работодателя в дальнейшем.

Также важно на этапе собеседования выявлять факторы, способствующие возникновению и определять уровень лояльности потенциального кандидата. К факторам, способствующим возникновению лояльности сотрудника к организации, прежде всего, относят прошлый опыт. Модель отношений на предыдущем месте работы, степень доверия компании – главный момент, на котором следует остановиться при собеседовании с кандидатом. Во время интервью с кандидатами при приеме на работу для анализа их прошлого опыта и предрасположенности быть лояльными следует обратить внимание на несколько основных показателей (сигналов) лояльности: заинтересованность в компании, в ее деятельности; искренняя преданность своему делу, своей работе; стремление повышать свой профессиональный уровень, своих подчиненных, забота об их развитии; цели сотрудника и компании совпадают; инициатива и включенный подход к идеям и нововведениям, поступающим от руководства; интерес к изменениям в лучшую сторону, желание улучшить ситуацию в компании.

Следующим этапом, который многие работодатели упускают в процедуре подбора персонала, выступает оценка уровня лояльности потенциального кандидата. Вопросы, с помощью которых можно оценить данный показатель и показательные для компании аспекты ценностных ориентаций кандидата: «Почему вы выбрали ваше предыдущее место работы?», «Что вас устраивало, а что нет на прошлом месте работы?», «Какими должны быть отношения между коллегами, на ваш взгляд? Работниками и компанией?», «Что бы Вы никогда не допустили в отношениях в отделе, внутри компании?», «Опишите какие-то изменения, которым вы явно сопротивлялись или поддерживали в компании», «Какие основные принципы, которыми Вы руководствуетесь в жизни?». В случае, если при ответе на данные вопросы кандидат отвечает в рамках принципов и норм компании, не проявляет негатив и демонстрирует тем самым высокий уровень лояльности, процесс подбора персонала переходит в заключительный этап – принятие решения о найме сотрудника.

На процесс подбора персонала как на начальный этап формирования лояльности сотрудника оказывают влияние не только факторы внешней и внутренней среды организации, но и сам менеджер по подбору персонала и кандидат.

Оказание внимания работнику со стороны компании – немаловажный фактор для формирования лояльности сотрудника. Ощущение своей значимости для компании способствует не только благоприятному отношению к ней. Сотрудник никогда не будет изначально лоялен к организации, в которую только что пришел, если менеджер по подбору персонала не оказал ему должного внимания.

В отношении менеджера по подбору персонала необходимо так же отметить, что следует учесть его субъективную оценку кандидата, исходя из личного опыта и анализа, которая, наряду с объективными оценочными мероприятиями, также имеет место быть. Также на формирование лояльности потенциального кандидата на этапе подбора влияет внешний вид менеджера по подбору персонала, его личная лояльность и преданность компании, а также заинтересованность в своей работе и опыт, проявляющийся в умении воодушевить кандидата на работу в штате данной компании в конкретной должности. С другой стороны, своё влияние оказывает кандидат, его внутреннее восприятие работодателя и соотношение с личными ценностями и принципами.

Выводы. Таким образом, формирование лояльности играет немаловажную роль на этапе подбора сотрудников. Чем лучше кадровый имидж компании, тем выше у специалиста мотивация трудоустроиться именно в нее. Можно сказать, что лояльность персонала напрямую зависит от лояльности к персоналу. В связи с этим, целесообразно рассмотрение технологии подбора персонала организации как этапа формирования лояльности сотрудника. Проанализировав описанный выше подход к технологии подбора персонала в организации, следует отметить, что он позволяет оценить ее эффективность. Основным показателем в таком случае выступает текучесть кадров и уровень лояльности сотрудников в первые три месяца работы.

Список литературы:

1. Конорева К.В. Принципы организации эффективного процесса массового рекрутинга в современных условиях [Текст] / К.В. Конорева // Современные исследования проблем управления кадровыми ресурсами: сборник научных статей IV Международной научно-практической конференции (МИРЭА – Российский технологический университет), 9-10 апреля 2019 г./ отв. за вып. д.э.н., профессор Данилина Е.И.; ред. кол.: Родюкова Т.Н., Суров Д.Н., Шепелева Л.С. – Москва: изд. «Эдельвейс», 2019. – С.102-111.

Ващенко В. В., студент
Гизатулин А. М., канд. экон. наук., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
vlada.ascendancy@gmail.com

ОСОБЕННОСТИ ОХРАНЫ ТРУДА НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ

Актуальность. Для демократического социального правового государства человек, его права и свободы являются высшей ценностью. Конституцией Донецкой Народной Республики закреплены основные права и свободы каждого гражданина. Одной из важнейших проблем современного общества, имеющих глубокие социальные корни, является использование несовершеннолетних в трудовой деятельности, а также охрана труда несовершеннолетних. Поэтому особую актуальность приобретает разработка системы рекомендаций по повышению эффективности защиты несовершеннолетних.

Цель исследования – анализ особенностей охраны труда несовершеннолетних.

Результаты исследования. Актуальность рассматриваемой проблемы очевидна и, скорей всего, будет сохраняться в ближайшей перспективе. Также следует отметить, что применение детского труда является одной из тенденций, которая набирает обороты в современном обществе. Все преобразования в национальном законодательстве в сфере трудового права, международные акты, мероприятия имеют целью «действенное запрещение детского труда», но практика показывает, что полностью от труда несовершеннолетних невозможно отказаться. Это гораздо сложнее сделать в условиях современного общества, чему способствуют несколько причин: во-первых, труд является формой выражения индивидуальности личности, во-вторых, детский труд зачастую выступает экономической необходимостью во многих государствах.

Прежде всего, привлечение несовершеннолетних работников привлекает работодателей, так как труд данной категории работников, обычно малооплачиваемый, что становится решающим фактором в решении о принятии на работу лиц до 18 лет. А также недостаточная осведомленность самих подростков играет в этом вопросе важную роль, возникающая из-за отсутствия процесса ознакомления ребенка с трудовым законодательством Донецкой Народной Республики, и при этом они не в состоянии защитить свои права, которые гарантированы им государством. И как следствие, незащищенность представителей детского населения от эксплуатации и вовлечения их в наихудшие формы детского труда, что должно являться первостепенной проблемой для государства.

В большинстве случаев причиной привлечения детей к вредной и опасной деятельности становятся правовая безграмотность и низкая информированность населения, самого несовершеннолетнего, родителей, а также работодателя по вопросам регулирования трудовых правоотношений, что является грубым нарушением. Многие семьи (родители) не знают прав детей, предусмотренных трудовым законодательством Донецкой Народной Республики. Из-за чего, собственно говоря, и вытекает данная проблема.

Для устранения данной проблемы правовая система нашего государства должна быть нацелена на оптимизацию правового регулирования труда несовершеннолетних, создание механизма реализации таких трудовых норм. На сегодняшний день данная проблема рассматривается со всех сторон и в разных областях наук. Например, в социальной, психологической, философской и в юридической и экономической областях.

Для разрешения данной проблемы нужно создать действенный механизм реализации правомочий несовершеннолетних в трудовой сфере, который включает в себя меры правовой пропаганды. Информировать работников школ, самих детей, родителей и работодателей о последствиях существования данной проблемы. А также повышать

правовой уровень грамотности населения. При этом продолжать работать над механизмом мер ответственности работодателя.

По общему правилу заключить трудовой договор в качестве работника можно с 16 лет, однако при соблюдении некоторых условий вступать в трудовые отношения можно и до достижения этого возраста. Вместе с тем, важно помнить, что трудовое законодательство рассматривает несовершеннолетних как особую категорию работников, для них устанавливаются определенные запреты и ограничения на выполнение некоторых видов работ, если не соблюдать данное требование, то работодатель может быть привлечен к административной ответственности. В современном мире проблема охраны труда несовершеннолетних и их привлечение к трудовой деятельности стоит остро. Для того, чтобы этого избежать рассмотрим какие есть особенности труда несовершеннолетних.

Данному вопросу посвящена глава 4. Особенности охраны труда отдельных категорий работников, статья 17. Охрана труда женщин и несовершеннолетних (об охране труда. Принят Постановлением Народного Совета 3 апреля 2015 года. (С изменениями, внесенными Законом от 12.04.2019 № 29-ПНС)), в которой приводится первое ограничение труда несовершеннолетних, а именно:

- Не допускается привлечение лиц моложе восемнадцати лет к выполнению тяжелых работ и работ с вредными и (или) опасными условиями труда, к подземным и горным работам.

- Запрещаются подъем и перемещение несовершеннолетними вручную тяжестей, превышающих установленные для них предельные нормы.

- Запрещается привлекать работников моложе восемнадцати лет к ночным и сверхурочным работам, работам в праздничные и выходные дни, если иное не установлено законодательством Донецкой Народной Республики.

- Перечень тяжелых работ, работ с вредными и (или) опасными условиями труда и связанных с подъемом и перемещением тяжестей вручную, при выполнении которых запрещается применение труда женщин и лиц моложе восемнадцати лет, и Нормы подъема и перемещения тяжестей вручную, утверждаются Правительством Донецкой Народной Республики.

Выводы. Сегодня очень важно, чтобы молодые люди и взрослые осознавали существование данной проблемы в нашем социуме, и понимали всю важность и необходимость улучшения мер по осведомлению граждан их правами и особенностями труда несовершеннолетних.

Также нужно понимать, каким образом предпринятые действия могут повлиять на жизнь окружающих людей, ведь масштабы детского труда во всем мире измерить трудно, а в определенных случаях это практически невозможно. При этом нужно отметить, что большинство детей несовершеннолетнего возраста работают нелегально, при этом, не подпадая под официальную статистику, что только усугубляет ситуацию.

Нормы, закрепленные в трудовом законодательстве, направленные на защиту трудовых прав несовершеннолетних, зачастую носят декларативный характер. Для того чтобы предотвратить это органы государственной инспекции труда, органы опеки и попечительства, департамент по защите прав детей должны проделать более активную работу для максимального прогресса в вопросе защиты прав несовершеннолетних на труд.

Список литературы:

1. О наихудших формах детского труда: Конвенция Международной организации труда № 182.
2. Конституция Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/konstitutsiya/> (дата обращения 20.11.2019).
3. Левицкая Л. В. Ребенок и право / Л.В. Левицкая. – 2010. – № 2.

4. Смирнов С. М. Труд несовершеннолетних / С.М. Смирнов. – СПб, 2007.
5. Опарина М. В. Трудовые отношения с несовершеннолетними / М.В. Опарина // Новый правовед. – 2005. – № 12.

Воротницкая Ю. А., студент
Севостьянова Е. В., канд. экон. наук, доцент,
ОМГУПС «Омский государственный университет
путей сообщения»
yulyavorotnitskaya@yandex.ru

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуальность. В современное время совершенствование организации производства предполагает использование эффективной системы форм и методов управления персоналом, что требует понимание мотивации работников и руководителей. В силу того, что все люди обладают разными стимулами, интересами и установками, процесса самомотивации может быть недостаточно, поэтому чтобы в человеке не угасало стремление развиваться и совершенствоваться его заслуги должны подкрепляться различными формами вознаграждения.

Анализ исследований и публикаций показал, что вопросами мотивации и стимулирования персонала к повышению эффективности деятельности на основе показателей КРІ занимались такие авторы, как Шамрай С.Ю., Федорова Л. А., Федоров Ю. О., Климкович С. М., Корнеевец Е. В. Анализ системы ценностей и мотивации трудовой деятельности с позиции поколенческого подхода был проведен Зайцевым Д. В., Севостьяновой Е. В., Тропниковой В. А., Караваем И. Г., Земсковой М. С.

Целью исследования является определение стимулов современных работников к трудовой деятельности, определение эффективных инструментов повышения мотивации к труду и лояльности к предприятию, а также «демотиваторы» эффективной деятельности.

Результаты исследования. Исследование Гайсиной Л. М. особенностей деятельности работников российской нефтегазовой отрасли позволило определить степень удовлетворенности рабочим местом, мотиваторы и «демотиваторы» эффективной деятельности. Большая часть сотрудников удовлетворены своим рабочим местом (60,2%), ещё 15,4% отнесли нейтрально, но почти четверть респондентов (24,4%) негативно относятся к месту работы и планирует его сменить (11,9%). Полученные данные иллюстрируют высокий коэффициент текучести кадров, что является характерным для отрасли. Причем для специалистов оказался важнее карьерный рост, а для рабочих – одобрение руководства.

По мнению Гайсиной Л.М., положительными мотивами, которые стимулируют работников нефтегазового комплекса являются перспектива карьерного роста, заставляющая прикладывать наибольшие усилия, материальные стимулы в виде заработной платы и премий (43,2%), одобрение со стороны руководства (42,6 %). К основным «демотиваторам» сотрудники компании отнесли тяжёлые условия труда (41,1%), личные и семейные проблемы (41,1%), негативные отношения с руководством (35,2 %), отсутствие благоприятного климата в коллективе (33,0%), отсутствии перспектив карьерного и личного роста (31,0%). Положительные стимулы, которым отдали предпочтение работники практически не используются в нефтегазовой отрасли, хотя именно они способны снизить напряжённость от монотонной и трудной работы. Следовательно, требуется поиск новых, более гибких форм мотивации [1].

К основным методам материального стимулирования относят:
– выплаты надбавок и отличительных бонусов каждый месяц;

- выплаты премий за различные новшества и нововведения;
- премиальные выплаты, которые связаны со стажем работы;
- выплаты за дополнительную работу или личные достижения;
- выплаты за специфические условия труда.

Эффективным методом мотивации является премирование по бальной системе оценки эффективности труда персонала. Бальная система позволяет отказаться от фиксированных окладов и стимулировать ответственность за выполняемую работу. Основными критериями выступают базовые характеристики персонала, к которым относятся: выполнение производственных заданий, сложность выполняемой работы, качество исполнения, эрудиция по специальности, креативность и творческий поиск, уровень образования, опыт работы по специальности, трудовая дисциплина, взаимоотношения с людьми по рабочим вопросам, отношения к общественным поручениям [2].

Такая система позволяет в зависимости от суммы баллов определить степень соответствия уровня оплаты труда и результативность трудовой деятельности сотрудника.

Помимо материальных методов стимулирования персонала выделяют также нематериальные, к ним относят:

- возможность профессионального роста и карьерных перспектив;
- предоставление сотрудникам необходимых рабочих условий;
- создание благоприятного психологического климата (поздравление сотрудников со значимыми датами, праздниками, проведение корпоративных мероприятий, организация отдыха сотрудников и их семей);
- организация курсов, тренингов, направленных на обучение и повышение квалификации;
- предоставление специальных услуг (выдача полиса добровольного медицинского страхования, частичная оплата расходов за какие-либо услуги, специальные ипотечные условия).

В основе разработки инструментов мотивации работников должны лежать не только материальная и нематериальная формы, но и ценностные характеристики людей определенного поколения, так как на одном предприятии зачастую работают люди разных поколений с разными чертами характера и ценностями [3; 4].

Основными мотивами трудовой деятельности представителей поколения Беби-бумеров являются масштабные и интересные задачи (26%), белая зарплата (21%), профессионализм коллег (16%), карьерный рост (47%), личная медицинская страховка (21%), компенсация стоимости питания (37%). Для поколения X важными мотивами трудовой деятельности выступают зарубежные проекты, командировки (17%), удобное расположение офиса (17%), повышение заработной платы (67%), корпоративные тренинги (17%), льготная программа кредитования (28%). Поколение Y важными факторами, влияющими на выбор места работы указывают гибкий график работы (12%), возможность карьерного роста (15%), комфортная атмосфера в коллективе (21%), новые интересные задачи (17%), корпоративные тренинги (18%). Мотивами трудоустройства представителей поколения Z выступают возможность использования новых технологий, сильный бренд работодателя (83%), непрерывное развитие, система повышений и передвижений в должностях внутри компании [3].

Однако к факторам, которые работодатели считают мотиваторами при определении своего рабочего места, относятся перспективы карьерного роста, высокий уровень оплаты труда, перспективы личностного роста, возможности корпоративного обучения, стабильность/устойчивость компании, интересные задачи, имидж/репутация компании, комфортная и психологическая атмосфера, адекватность начальства, достойный компенсационный пакет, корпоративная культура, эффективность систем управления и сохранение жизненного баланса [5]. Сравнительный анализ мотивов руководителей и

представителей поколения Y показал, что работодатели сейчас слабо ориентированы на молодое поколение работников, поэтому нужно разрабатывать новые методы стимулирования работников к эффективной деятельности на предприятии, учитывая культурные, жизненные и трудовые ценности работников разных поколений.

Выводы. Следовательно, при разработке эффективной кадровой политики не все предприятия на практике используют комбинированные методы мотивации сотрудников, а те, которые используются применяются в ограниченных рамках. Для построения результативной мотивационной системы необходимо искать гибкие формы стимулирования работников предприятия и инструменты повышения личной заинтересованности кадров в результатах предприятия, создания благоприятной атмосферы в компании, снижения текучести кадров предприятия и увеличения производительности труда.

Список литературы:

1. Гайсина, Л. М. Оценка эффективности системы мотивации на предприятиях нефтегазовой отрасли / Л. М. Гайсина // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия экономика. – 2016. – № 2. – С. 24–28.
2. Саранцева, Е. Г. Оценка системы мотивации персонала малого предприятия и направления её совершенствования / Е. Г. Саранцева // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. – 2018. – №3. – С. 194–199.
3. Земскова, М.С. Формирование эффективной мотивации к трудовой деятельности выпускников ВЛГУ на основе теории поколений / М.С. Земскова // Вестник Владимирского Государственного Университета имени А. Г. и Н.Г. Столетовых. Серия: Экономические науки. – 2015. – №4(6). – С. 101–108.
4. Каравай, И. Современная характеристика молодежного рынка труда в России с позиции поколенческого подхода / И. Каравай, Е. Севостьянова, В. Тропникова // Проблемы теории и практики управления. – 2019. – № 1. – С. 126-133.
5. Особенности мотивации сотрудников поколения Z [Электронный ресурс]. – \Режим доступа: <https://hr-portal.ru/article/osobennosti-motivacii-sotrudnikov-pokoleniya-z>. (дата обращения: 03.11.2019).

Галстян М. А., студент
Бакунов А.А., канд. экон. наук, профессор
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского»
mariambest78@gmail.com

БЕЗРАБОТИЦА: ПРИЧИНЫ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Актуальность. В Донецкой Народной Республике проблема занятости населения имеет особую актуальность в связи со сложившейся обстановкой на рынке труда. Поэтому важно выявить причины и последствия безработицы.

Цель исследования – рассмотреть основные причины и социально-экономические последствия возникновения безработицы.

Анализ последних исследований. Согласно, последним публикациям причины безработицы можно разделить на три группы: социальные, экономические и демографические. К социальным причинам можно отнести: во-первых, негибкое трудовое законодательство страны, которое снижает емкость рынка труда, приводит к уменьшению спроса на живой труд на предприятии, соответственно уменьшая его долю. Во-вторых, недостаточная профессиональная и территориальная мобильность рабочей силы, то есть

затруднено перемещение рабочей силы на новые рабочие места как внутри предприятий, так и между предприятиями и отраслями. Так как переход на новое рабочее место сопровождается изменением вида занятости (профессии), то это может быть связано со следующей причиной безработицы, а именно низким уровнем образования, профессиональной подготовки и переподготовки. Также одной из весомых причин безработицы является высокая экономическая неактивность (пассивность) разных групп населения [1].

К экономическим причинам следует отнести следующие: рост цен на факторы производства (труд, земля и т.д.); инфляцию, которая влияет на экономику и сокращает производство и соответственно рабочих мест становится меньше; научно-технический прогресс, вследствие которого происходит вытеснение большого количества неквалифицированного труда; сезонные колебания производства, которые предполагают изменения в спросе на рабочую силу на определенный промежуток времени и т.п. [2].

Демографические причины включают в себя изменения в численности населения и в половозрастной структуре населения.

Результаты исследования. Рассмотрим причины безработицы на примере постсоветских стран. Во-первых, рассмотрим ситуацию в Российской Федерации. Численность рабочей силы в возрасте 15 лет и старше в декабре 2018г. составила 76,3 млн. человек, из них 72,6 млн. человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 3,7 млн. человек – как безработные с применением критериев МОТ. Уровень безработицы в декабре того же года составил 4,8% (без исключения сезонного фактора). Основными причинами безработицы в стране являются: вытеснение труда капиталом в эпоху научно-технической революции; низкий платежеспособный спрос; наличие монополии на рынке труда, то есть предприятия-монополисты диктуют условия оплаты труда и занижают объем занятости; географические перемещения населения и др. [3].

Для сравнения рассмотрим причины безработицы в других республиках. В Республики Армения, отметим, что уровень экономической активности населения составляет 60,7%, при этом уровень безработицы в ноябре 2018г. равнялся 15,7% в соотношении с июнем того же года уровень снизился на 1,9%. Причинами безработицы в Армении можно выделить следующие: низкий объем производства и высокий удельный вес теневого сектора; сокращение спроса на рабочую силу; снижение реальной заработной платы, то есть рост бедность и среди лиц, имеющих работу, но зарплата, которых не обеспечивает даже минимального прожиточного минимума [4].

В Республики Беларусь. По состоянию на 2018 г. на учете в качестве безработных состояло 22,9 тыс. чел., уровень безработицы равнялся 0,5%. Определяющие причины безработицы: кризисный и конъюнктурный спад производства в ряде отраслей промышленности; низкий уровень реакции образовательных институтов на изменения на рынке, низкий уровень профессионального образования и слаборазвитая система переквалификации. Так же низкая эластичность предложения на рынке труда и низкая эластичность заработных плат; недостаточная территориальная и социально-экономическая мобильность.

Социально-экономические последствия безработицы определяется ее причинами, и рассматриваются наряду с проблемами бедности и социальной нестабильности как одни из наиболее острых, глобальных и национальных проблем. Поэтому выделим основные социально-экономические последствия, разделив их на группы социальные и экономические, соответственно отрицательные и положительные [5].

Социально-отрицательные:

- происходит рост криминализации общества;
- усиливается политическая и социальная нестабильность в стране;
- повышение социальной дифференциации;

• снижение трудовой активности населения, а так же создается чувство неуверенности в завтрашнем дне, ухудшается психологическое состояние людей.

Социально-положительные:

- повышение социальной ценности рабочего места;
- увеличение личного свободного времени;
- возрастание свободы выбора места работы;
- увеличение социальной значимости и ценности труда.

Экономически-негативные:

- сокращается количество поступлений в бюджет;
- сокращение производства;
- расходы на помощь безработным;
- утрата квалификации;
- недопроизводство национального дохода.

Экономически-положительные:

- всегда есть резерв рабочей силы, который можно задействовать в нужное время;
- безработица сдерживает требования профсоюзов о дальнейшем повышении зарплаты, тормозя тем самым рост инфляции в стране;
- конкуренция между работниками как стимул к развитию способностей к труду.

Выводы. Таким образом, из всего выше изложенного можно сделать следующие выводы: безработица-это современная проблема многих стран, которая включает в себя, существенное сокращение валового продукта и национального дохода страны, значительные производительные расходы государств на выплату пособий по безработице, переквалификацию безработных и их трудоустройство и т.д. В постсоветских странах безработица имеет обширные границы колебания от 0,5% до 15,7%, причины ее возникновения так же разнообразны, сочетающие социальные, экономические и демографические факторы влияния. Так как Донецкая Народная Республика образована на фундаменте постсоветского пространства руководству различных структурных звеньев, от которых зависит занятость необходимо изучать причины и последствия безработицы, как те которые отмечены выше, так и особенности, присущие рынку труда республики.

Список литературы:

1. Смирнов Е.Н. Экономика труда и социально-трудовые отношения [Электронный ресурс]: конспект лекций / Е. Н. Смирнов — Донецк: ДонНУЭТ, 2016.
2. Кравченко Ю. А. Экономика труда и социально-трудовые отношения [Электронный ресурс]: электронный конспект лекций для студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика, днев. и заоч. формы обучения / Ю. А. Кравченко. — Донецк: [ДонНУЭТ], 2016.
3. Росстат. Занятость и безработица [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/# (дата обращения 20.11.2019).
4. Занятость и безработица в Армении [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.tradingeconomics.com/armenia/unemployment-rate> (дата обращения 20.11.2019).
5. Жилина Е. Г. Экономика труда [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Е. Г. Жилина. – Донецк: ДонНУЭТ, 2015.

Герасенкова А. П., студент
Гизатулин А. М., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
ianastacias@mail.ru

РОЛЬ ОХРАНЫ ТРУДА И ЕЕ СОСТОЯНИЕ НА СОВРЕМЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Введение. На сегодняшний день охрана труда приобретает всё большее значение в связи с появлением новых видов деятельности и интенсивным развитием производственных процессов. Травматизм на производстве, дополнительные отпуска и сокращённая продолжительность рабочего дня являются причинами потери фактически неотработанного времени, что в Российской Федерации составляет 95,5 млн. дней, что приравнивается к невыходу на работу 755,3 тыс. человек в течение года [5]. Остаётся высоким уровень производственного травматизма и профессиональных заболеваний.

Соблюдение основных принципов охраны труда в настоящее время является эффективным инструментом, который позволяет защитить сотрудников предприятия от вредных и опасных факторов, что влияют на здоровье, а также снизить расходы на дополнительные льготные выплаты, исключить серьезные экономические убытки, связанные с потерей рабочего времени и повысить производительность, качество труда персонала.

Данная тема освещается в работах многих учёных, сделавших большой вклад в совершенствование безопасности труда в условиях интенсивного развития промышленности, таких как: Д. П. Никольского, В. А. Левицкого, А. Н. Марзеева. В работах отечественных учёных: академиков Б. О. Патона, И. М. Трахтенберга; профессоров И. И. Даценко, Г. Г. Гогиташвили и др. рассматриваются фундаментальные и прикладные вопросы охраны труда.

Цель исследования – определение роли охраны труда на производстве, выявление и анализ основных проблем охраны труда, причины возникновения и пути их решения.

Основные результаты. Роль охраны труда на предприятии определяется несколькими аспектами:

1) Жизнь и здоровье человека являются высшей ценностью, а это в свою очередь значит, что техника безопасности, которая является основным средством защиты человека, прежде всего ценного в качестве сотрудника, не должна оставаться без внимания руководства;

2) В условиях правильного обеспечения безопасности труда закономерно повышение дисциплинированности трудящихся, производительности труда, снижение количества несчастных случаев, проблем с оборудованием;

3) Помимо обеспечения безопасности, охрана труда включает: профилактику профессиональных заболеваний, организацию полноценного отдыха, снабжение необходимыми средствами индивидуальной и коллективной защиты, выплату социальных льгот и гарантий.

В связи с долгими сроками остановки производства по причине возникновения нештатных ситуаций, которые приносят существенный финансовый ущерб для руководства, вопрос о своевременном распознавании и решении проблем, ведущих к этому, остаётся крайне актуальным.

Одной из проблем является некачественное обучение работников и отсутствие достаточного уровня профессиональной компетентности. Предотвращение данной проблемы может осуществляться путём проведения инструктажей, обучения безопасному пути выполнения работы. Чаще для повышения внимания и заинтересованности

персонала сухой текст инструктажа необходимо дополнять видео и аудио сопровождением, наглядными схемами и моделями ситуаций.

Другой проблемой является неподготовленность персонала к принятию правильных решений и склонность к паническим настроениям в нештатной ситуации, что может привести к усугублению положения. Для предотвращения развития отягчающих факторов в случае аварии, необходимо постоянно прорабатывать ключевые действия сотрудников и доводить их до автоматизма. Обязанностью руководства должно быть раскрытие цепочки верных действий работника в каждой конкретной ситуации. Кроме того, рабочий персонал должен быть максимально вовлечён в систематическое проведение таких мероприятий, как учебные тревоги, эвакуации и другие профилактические мероприятия.

Еще одной проблемой можно назвать процесс притупления внимания сотрудника с целью сохранения времени и сил. Для того, чтобы ослабить его руководство обязано периодически напоминать о возможных последствиях нарушения требований безопасности, что, в свою очередь, должно повлиять на самостоятельное осознание сотрудником последствий пренебрежения требованиями охраны труда, анализ собственных действий и исправление своего поведения в случае неправильного обращения с предметами труда, средствами индивидуальной защиты и т.п. [1].

Не менее важной является проблема нарушения трудового режима работников предприятия. Даже незначительные отклонения от нормального трудового режима могут привести к притуплению внимания, раздражительности, спешке, возникновению заболеваний, снижению трудоспособности и т. п.

Заключение. В ходе написания данной работы были рассмотрены важные аспекты роли охраны труда на производстве, выявлены основные проблемы охраны труда и проанализированы возможные пути их решения.

Реализация данных решений производственных проблем может предотвратить потерю фактически неотработанного рабочего времени и сохранить производственный бюджет с перспективой вложения денежных средств в развитие и усовершенствование средств труда и индивидуальной защиты.

Список литературы:

1. Анисимов, И. М. Ключевые проблемы охраны труда / И. М. Анисимов, А.И. Фомин // Охрана труда и социальное страхование. – 2016. – № 5. – С. 14–31.
2. Занько, Н. Г. Безопасность жизнедеятельности / Н. Г. Занько, К. Р. Малаян, О. Н. Русак. – СПб.: Лань, 2016. – 696 с.
3. Карнаух, М. Н. Новые принципы в управлении охраной труда в организациях / М. Н. Карнаух, Н. Н. Карнаух // Охрана труда и социальное страхование. – 2002. – № 3. – С. 17–21.
4. Краснощекова, Е. А. Состояние и актуальные задачи в области охраны труда на российских предприятиях / Е. А. Краснощекова // Вестник ПАГС. – 2011. – № 1(26). – С. 196–199.
5. Сафонов, А. Л. Концепция-2020: модернизация трудовых отношений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://iz.ru/news/523621> (дата обращения 20.11.2019).

Герцева А.В., ст. преподаватель
Академия управления при Президенте Республики Беларусь
gertsava@gmail.com

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРОЦЕССА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУ ПРЕДПРИЯТИЯМИ И ВЫСШИМИ УЧЕБНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

В основу социально-экономической политики Республики Беларусь поставлены социальные ориентиры – на решения задач по повышению эффективности использования рабочей силы, включая улучшение условий и повышение безопасности труда, развитию социальной инфраструктуры и созданию комфортных условий жизнедеятельности населения. Решение этих задач будет способствовать достижению целей устойчивого развития, в том числе по повсеместной ликвидации нищеты во всех ее формах и содействию поступательному, всеохватному и устойчивому экономическому росту, полной и производительной занятости и достойной работе для всех [1].

Национальный статистический комитет Республики Беларусь успешно использует на практике методику ежемесячной оценки численности занятого и экономически активного населения. Информационной базой для нее служит баланс трудовых ресурсов и годовая отчетность по труду. Однако основной причиной дисбаланса на рынке труда по профессионально квалификационному составу является недостаточная степень согласованности предложения образовательных услуг и спроса на них на рынке труда. А как известно, всякое планирование основывается на прогнозах эффективности принимаемых решений и их последствий. В подобных прогнозах заинтересована и высшая школа, чтобы своевременно разрабатывать и принимать решения о подготовке кадров по новым специальностям, определять их профиль, правильно планировать развитие высшего образования. Так как на современном этапе развития общества главной задачей высшего образования является повышение качества подготовки специалистов на основе интенсивного внедрения современных информационных технологий и научной организации образовательного процесса.

Указанное обстоятельство обусловило актуальность темы исследования – совершенствование системы процесса взаимодействия между предприятиями и высшими учебными заведениями в условиях цифровой трансформации.

В свою очередь, система высшего образования направлена на удовлетворение запросов двух ключевых потребителей – работодателя и студента, интересы которых часто не совпадают [2]. Поэтому при подготовке специалистов сегодня выстраиваются новые формы взаимоотношений вуза как с предприятиями, так и со студентами.

Работодателям важно, чтобы выпускник вуза имел комплект нужных компетенций и мог оперативно приспособиться к производственному процессу. Но работодатели не застрахованы от неудачного подбора кадров, так как не участвуют в образовательном процессе вуза. В результате начинается разрыв высшего образования с производством, в вузах сокращается число важных для предприятий профилей.

А основными откликами недостаточности требованиям рынка труда и подготовки вузами специалистов выступают следующие:

- устаревание специальностей;
- ветшание материально-технической базы образовательных учреждений;
- тенденция понижения качества образования;
- недостаток квалифицированных преподавателей для обучения новым специальностям;
- низкий приток молодых преподавателей вследствие небольшой оплаты труда;
- тенденция старения педагогических работников в сфере образования;

- отсутствие необходимого учебно-методического обеспечения для обучения новым специальностям;
- невозможность стремительно реагировать на запросы работодателей и спрос рынка труда на новые специальности;
- «утечка умов» за границу.

В свою очередь, О. В. Сагинова, о высшем учебном заведении говорила следующее: «...нельзя принять однозначное утверждение о вузе как производителе товара в виде молодых специалистов. Ведь с тем же основанием производителем этого специфического товара можно назвать родителей, школу, среду и окружение самого выпускника. Ведь даже в формировании профессионально значимых знаний, умений и навыков, которые использует работодатель на рынке труда, участвует не только вуз» [3]. Если рассматривать рынок труда как востребованным согласно всем современным условиям, необходимо стабильность спроса хотя бы несколько лет и гибкость предложения. Возможно, информация о стоянии рынка труда выпускников вузов поможет сбалансировать спрос и предложение на рынке труда. Качественную работу в данной области должно проводить Управление политики занятости, исполняющее посреднические функции на рынке рабочей силы под руководством Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь.

Функционалом данного Управление политики занятости должно являться взаимодействие с работодателями, обнаружение потребностей в специалистах, прогнозирование, так как механизм функционирования рынка труда – это процесс сотрудничества между работодателями и работоспособными членами общества, желающими устроиться на работу, даже если изменились цена и права на труд

Следовательно, Управление должно стать звеном, аккумулирующим информацию о профессионально-квалификационной структуре предложения трудовых ресурсов и рабочих мест на перспективу. Поэтому система формирования процесса взаимодействия между предприятиями, высшими учебными заведениями и Управлением политики занятости представляется мне следующей (см. рис.1):

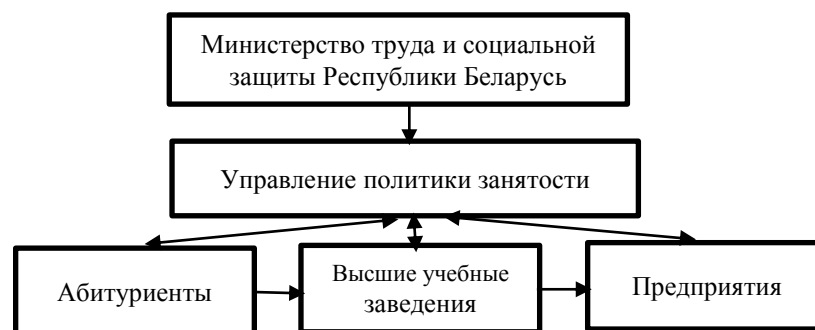


Рис. 1. Система процесса взаимодействия между предприятиями, высшими учебными заведениями и Управлением политики занятости

- предприятия планируют производственно-технологические параметры рабочего места параллельно вводимому оборудованию, технологии; информирует высшие учебные заведения о требуемых производственных практических навыках и умениях, а Управлением политики занятости – о перспективных рабочих местах;
- высшие учебные заведения разрабатывают учебные программы с учетом специализации, производственной специфики и информации о производственно-технологических параметрах рабочих мест;
- Управление политики занятости аккумулирует информацию о профессионально-квалификационной структуре рабочих мест, представляет ее на своем официальном сайте;

– абитуриент, ознакомившись с такого рода информацией, получает сведения, в какой сфере труда понадобятся его знания и умения в перспективе, что даст возможность взвешенно выбирать будущую профессию, а не зависеть от необдуманного решения в момент подачи документов на ту или иную специальность вуза.

В итоге хочется отметить, что трудоустройство выпускников высших учебных заведений поможет объяснить отношения социально-экономического характера между работодателями и молодыми специалистами. Данные отношения регулируются и предоставляются с помощью процесса, контролирующего прием молодых специалистов. В систему рынка труда специалистов, закончивших обучение в вузе, входит социально-экономическая система с отдельными определенными показателями, которые, связаны друг с другом, образуют особую социально-экономическую территорию, которая дает возможность в полной мере реализовать креативный, профессиональный и личностный потенциалы выпускника высшего учебного заведения, как основы конкуренции, механизма спроса и предложения и потребностями работодателей.

Список литературы:

1. Об утверждении Государственной программы о социальной защите и содействии занятости населения на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]: Постановление Совета Министров Республики Беларусь № 73 от 30.01.16. – Режим доступа: <http://www.mintrud.gov.by/system/extensions/spaw/uploads/files/POSTANOVLENIE-1.pdf>. (16.11.2019).

2. Данилаев, Д.П. Система высшего технического образования: диалектика согласования интересов ее субъектов [Текст]: / Д.П. Данилаев, Н.Н. Маливанов, Ю.Е. Польский // Высшее образование в России. – 2011. – № 11. – С. 99-104.

3. Разумова, Т. О. Выпускники высших учебных заведений на рынке труда [Текст]: автореф. дис....докт. эконом. наук: 08.00.05 / Разумова Татьяна Олеговна. – М., 2009. – 48 с.

Глотова Е. О., студентка
Лукьянова К. К., канд. экон. наук
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
katya.glotova@gmail.com

БЕЗРАБОТИЦА МОЛОДЕЖИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Актуальность. На сегодняшний день безработица молодежи является очень актуальной проблемой во всем мире. Значительное количество молодых людей ежегодно предлагает свою рабочую силу на рынке труда после окончания общеобразовательных школ, профессионально-технических и высших учебных заведений. Однако они сталкиваются с рядом препятствий на рынке труда и поиск работы перерастает в проблему, что негативно сказывается на показателях молодежной безработицы. Молодежь является важным стратегическим ресурсом общества. Именно молодежь обладает существенным инновационным потенциалом, определяет масштабы социально-технического прогресса, а также политическое, экономическое и социальное будущее страны, влияет на устойчивое развитие человечества.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием проблемы безработицы среди молодежи занимались зарубежные и отечественные ученые такие, как Дж. Кейнс, А. Маршалл, А. Оукен, Д. Л. Богиня, А. А. Радионова, Е. А. Гришнова, С. И. Пирожков, М. С. Мутяк, Э. М. Либанова и др.

Цель исследования. Целью данной работы является анализ основных проблем безработицы молодежи, а также определение направлений и разработка рекомендаций по повышению уровня занятости среди молодежи.

Результаты исследования. В настоящее время молодежь является одной из особо уязвимых групп на рынке труда во всем мире.

Безработная молодежь – это трудоспособные граждане в возрасте от 15 до 35 лет, постоянно проживающие на территории страны, не имеющие работы и не занимающиеся предпринимательской деятельностью, не обучающиеся в учебных заведениях на дневной форме и не состоящие на воинской службе, зарегистрированные в государственной службе занятости.

Основной особенностью данной группы можно выделить наличие противоречия между социально-профессиональными ориентациями молодежи и потребностями предприятий в рабочей силе. С одной стороны, работодатели считают нецелесообразным нанимать неопытных работников и тратить время на их обучение, когда за этот же период можно увеличить производительность труда более опытных специалистов. С другой стороны, работодатели выделяют и положительные моменты в найме молодых работников. Например, молодые люди меньше сопротивляются инновациям и, наоборот, стремятся использовать современные технологии в работе для сокращения выполнения того или иного задания. Также молодежь по сравнению с другими возрастными группами работников характеризуется более продолжительным периодом предстоящей трудоспособности.

Высокий уровень безработицы среди молодых специалистов объясняется несколькими причинами:

1. Рост общей численности безработных.
2. Неактуальные профориентационные направления работы с выпускниками школы.
3. Низкая мотивация молодежи к работе с низким уровнем оплаты труда.
4. Отсутствие системы распределения выпускников учебных заведений на рабочие места в соответствии с их квалификацией.
5. Нежелание работодателей нанимать молодых специалистов без опыта работы.
6. Диспропорции между численностью выпускаемых студентов и наличием рабочих мест на рынке труда.
7. Несоответствие уровня профессиональной подготовки молодых людей предъявляемым требованиям работодателей [4].

Стабильное развитие молодежи непосредственно зависит от стабильного развития рынка труда. В последнее время рынок труда сталкивается с проблемами трудоустройства молодых специалистов.

В Российской Федерации на рынке труда молодежь занимает проигрышные позиции по сравнению с трудоспособным населением. Однако хуже всего положение категории населения в возрасте старше трудоспособного (рис. 1).



Рис. 1. Уровень занятости населения в 2018 г. [5]

Исходя из аналитических данных, можно сделать вывод о том, что с начала 2018 г. уровень занятости населения был относительно стабильным и колебался в среднем на 0,15%.

Безработица среди молодежи может вызывать ряд проблем, начиная с того, что молодежь больше всех остальных групп предрасположена к антиобщественному поведению, вхождению в криминальные структуры, развитию алкоголизма, наркомании и проституции. Также у молодежи из-за отсутствия работы развиваются социально-психологические проблемы – чувство унижения, ненужности обществу, неуверенности в будущем.

Исходя из вышесказанного, является необходимым разработка мер по созданию благоприятных условий для трудоустройства молодежи. Они могут включать следующие направления:

- система квотирования рабочих мест для молодежи;
- сотрудничество ВУЗов с организациями, предоставляющими места для прохождения практики, по окончании которой будет предоставлено рабочее место;
- организация ярмарок вакансий, встреч и конференций с работодателями для студентов старших курсов учебных заведений;
- введение налоговых льгот для работодателей, принимающих на работу выпускников учебных заведений;
- создание молодежных бирж труда, которые должны собирать информацию по количеству выпускников высших и средних профессиональных учебных заведений, составлять статистику по наиболее и наименее востребованным специальностям.
- формирование рейтингов специальностей, как по уровню спроса, так и по уровню предложения для выпускников школ [2].

Проблема молодежной безработицы требует комплексного решения, в которой бы принимали участие и учебные заведения, и государство, и работодатели.

Выводы. По результатам исследования можно сделать вывод, что молодежь – одна из самых уязвимых категорий на рынке труда. В современном обществе молодежная безработица является острой социально-экономической проблемой. Данная проблема может привести к экономической нестабильности и усугублению криминогенной обстановки в стране, бедности молодых семей, оттоку молодых специалистов в другие страны, развитию наркомании и алкоголизма среди молодых людей. Для трудоустройства молодежи требуются качественно подготовленные государственные программы по содействию занятости молодых специалистов. Программы могут включать в себя: проведение консультаций для выпускников школ об актуальности той или иной специальности на нынешнем рынке труда и в будущем введение распределения выпускников ВУЗов по рабочим местам, создание бирж труда для молодежи, регулярное проведение ярмарок вакансий для студентов старших курсов, льготное налогообложение для работодателей, принимающих молодых специалистов и др.

Список литературы:

1. Шерер И. Н. Государственное регулирование миграционных процессов на молодежном рынке труда / И. Н. Шерер. – М.: Книгодел, 2010. – 204 с.
2. Лузгина Ю. В. Молодежная безработица: проблемы и пути решения / Ю. В. Лузгина, Д. И. Панин // Международный студенческий научный вестник. – 2018. – № 6. – С. 340-346.
3. Макаров В. В. Безработица молодежи как социальная проблема / В. В. Макаров // Молодой ученый. – 2017. – № 47. – С. 190-192.
4. Рацлаф А. А. Молодежная безработица / А. А. Рацлаф, А. В. Седова // Молодой ученый. – 2015. – № 11. – С. 959-961.

5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gks.ru/> (дата обращения 19.11.2019).

Гончарук Е. В., студент
Гизатулин А. М., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
katerina.vinerdon@gmail.com

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ТРАВМАТИЗМА СО СМЕРТЕЛЬНЫМ ИСХОДОМ НА ШАХТАХ ДНР

Введение. Шахта является одним из самых опасных рабочих мест в мире, прежде всего вследствие суфлярного выделения метана, а также из-за внезапного выброса газа, затопления, обрушения и обвалов горных пород. В связи с этим, правительство ДНР ежегодно занимается проведением мероприятий, направленных на снижение уровня производственного травматизма на предприятиях в горной промышленности. Особое внимание уделяется вопросам охраны труда и профилактики производственного травматизма. Несмотря на установленные нормы промышленной безопасности и охраны труда для шахт, определяющих порядок безопасного ведения горных работ, несчастные случаи со смертельным исходом на производстве не являются редкостью.

Цель данного исследования – проведение анализа несчастных случаев производственного характера с летальным исходом на предприятиях в горной промышленности за период с 2017 по 2019 год.

Основные результаты. На данный момент на территории ДНР по добыче угля полноценно работают 17 шахт.

По данным проведенного исследования, количество травмированных сотрудников со смертельным исходом на шахтах за 2017 год составило 20 человек. На протяжении 2018 года было зарегистрировано на 35% смертельных случаев меньше, что составило 13 травмированных человек. На предприятиях угольной промышленности на протяжении I квартала 2019 года смертельно травмирован 1 работник, что на 2 горняка меньше, чем за I квартал 2018 года [1, 2]. В 2019 году коэффициент частоты смертельного травматизма на 1 млн. тонн добытого угля за I квартал 2019 года составил 0,48. За I квартал 2018 года – 1,57 [1]. Инспекторским составом Гортехнадзора ДНР была проведена идентификация, и прогнозирование риска аварий на опасных производственных объектах и связанных с такими авариями угроз [4].

Несомненно, на состояние охраны труда и производственный травматизм на шахтах влияют десятки горно-геологических, технических, организационных, социальных и экономических факторов. А именно: выделение метана, газодинамические явления, самовозгорание угля, обвалы и обрушения горных пород, аварии на машинах и механизмах, подземном транспорте и подъеме, экзогенные пожары и поражение электротоком, взрывы газа и пыли, а также повышенная температура рудничного воздуха, неудовлетворительный уровень обучения, недостаточный профессионализм горнорабочих и специалистов, низкая производственная и технологическая дисциплина. Наряду с перечисленными, необходимо учитывать и другие опасные и вредные производственные факторы, особенно при разработке профилактических мероприятий по предотвращению аварий и несчастных случаев.

Исходя из анализа травматизма со смертельным исходом на шахтах ДНР за исследуемый период, можно утверждать, что большинство несчастных случаев с летальным исходом произошло по техническим и организационным причинам, а именно:

- 1) вследствие неудовлетворительного технического состояния оборудования;

- 2) вследствие нарушения технологического процесса на производстве;
- 3) вследствие нарушения требований безопасности при эксплуатации транспортных средств.

По данным государственного комитета горного и технического надзора ДНР, за последние 2 года на угольном производстве смертельных случаев в результате острой сердечно-сосудистой недостаточности не наблюдалось.

На основании результатов исследования можно дать следующие рекомендации:

1. Ввести пропаганду охраны труда в организациях. Проводить консультационную, информационно-разъяснительную работу с горняками.
2. Установить эффективные мероприятия по идентификации, устранению и ограничению опасностей и рисков на предприятии.
3. Увеличить финансирование мероприятий по улучшению условий и охраны труда.
4. Обеспечить реализацию политики охраны труда, горного надзора и регулирования в сфере безопасного обращения с взрывными материалами промышленного назначения на промышленных объектах Республики.

Выводы. Анализ травматизма играет важнейшую роль для установления его истинных причин и тенденций, а также для разработки конкретных мероприятий по предотвращению несчастных случаев на производстве. По результатам проведенного исследования было установлено следующее:

1. С 2017 по 2018 год на предприятиях в угольной промышленности наблюдалось снижение производственного травматизма со смертельным исходом на 35%.
2. По состоянию на I квартал 2019 года наблюдается снижение количества летальных случаев по сравнению с аналогичным периодом в 2018 году (с 3 до 1 горняка).
3. Коэффициент смертельного травматизма с 2018 года удалось снизить на 1,09. Наблюдается положительная тенденция уменьшения количества несчастных случаев с летальным исходом в шахтах ДНР.

На основе проведенного исследования были даны соответствующие рекомендации по уменьшению количества производственного травматизма на предприятиях угольной промышленности.

Список литературы:

1. Анализ производственного травматизма со смертельным исходом за I квартал 2019 года на предприятиях, поднадзорных Государственному Комитету горного и технического надзора ДНР // [Электронный ресурс]. – URL [http://gkgtn.ru/pdfjoiner%20\(2\).pdf](http://gkgtn.ru/pdfjoiner%20(2).pdf) (дата обращения: 10.09.19)
2. Анализ производственного травматизма со смертельным исходом за 2018 год на предприятиях, поднадзорных Государственному Комитету горного и технического надзора ДНР [Электронный ресурс]. – URL [http://gkgtn.ru/pdfjoiner%20\(3\).pdf](http://gkgtn.ru/pdfjoiner%20(3).pdf) (дата обращения: 10.09.19)
3. В Гортехнадзоре ДНР состоялось очередное заседание оргкомитета по подготовке к Дню охраны труда [Электронный ресурс]. – URL <http://gkgtn.ru/info/novosti/v-gortekhnadzore-dnr-sostoyalos-ocherednoe-zasedanie-orgkomiteta-po-podgotovke-k-dnyu-okhrany-truda/> (дата обращения: 13.09.19)
4. О промышленной безопасности опасных производственных объектов / [Электронный ресурс]: Закон Донецкой Народной Республики от 05.06.2015 № 54-ИНС. – URL <https://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-promyshlennoj-bezopasnosti-opasnyh-proizvodstvennyh-obektov/> (дата обращения: 13.09.19)

Грибань Т. А., студентка
Гизатулин А. М., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
gtagribantatiana@gmail.com

ОСОБЕННОСТИ ОХРАНЫ ТРУДА В ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Актуальность. Донецкая область, географически совпадающая с Донецким каменноугольным бассейном, всегда была богата большими запасами твёрдых полезных ископаемых, следовательно, и большим количеством горных предприятий, поэтому горнодобывающая промышленность играет важную роль в экономике региона. Однако горное дело всегда было неразрывно связано с рядом рисков, напр.: обвалы горных пород, взрывы угольной пыли, внезапные выбросы высокой концентрации опасных для жизни газов, высокая влажность и т.д. Всё вышеперечисленное становится причиной несчастных случаев на производстве, включая случаи со смертельным исходом, и профессиональных заболеваний, что, в свою очередь, влияет на эффективность использования промышленного потенциала государства. Соблюдение условий безопасности и охраны труда позволяет сохранить жизнь и здоровье трудящихся, сократить производственный травматизм, что, следовательно, позволит повысить производительность.

Анализ последних исследований и публикаций. С момента возникновения горнодобывающая промышленность характеризовалась высоким уровнем травматичности и аварийности. Именно это является причиной того, что охрана труда в горнодобывающей промышленности представляет собой научный интерес для многих учёных. С. А. Голенских исследовала охрану труда с правовой точки зрения. Исследования А. Н. Никулина и И. И. Прокопов посвящены совершенствованию системы управления охраной труда. Проблемы охраны труда в горнодобывающей промышленности рассматривались также в трудах А. А. Мартынова, Н. И. Майбенко, Ю. А. Плотникова, М. Л. Рудакова и др.

Целью настоящего исследования является изучение особенностей охраны труда в горнодобывающей промышленности в Донецкой Народной Республике.

Результаты исследования. Нормативно-правовыми актами, устанавливающими, требования благоприятных условий работы, основные направления государственной политики в данной области, гарантии и права работников, штрафные санкции за нарушение условий охраны труда, права государственного надзора по вопросам охраны труда горной промышленности ДНР и т.д. являются Конституция Донецкой Народной Республики, закон «Об охране труда» с учётом изменений и дополнений, «Горный закон», закон «О промышленной безопасности опасных производственных объектов», типовое положение «Об основных требованиях по обеспечению безопасного ведения работ по добыче угля артелями на территории Донецкой Народной Республики», НПАОТ 10.0-1.01-16 Правила безопасности в угольных шахтах и др.[1].

Общепринятые нормативные положения должны обеспечивать безопасные условия труда рабочих во время проведения горных работ. Согласно данным анализа производственного травматизма на предприятиях поднадзорных Гортехнадзору ДНР [2] можно отметить, что с 2015 по 2018 год наблюдалась положительная тенденция к снижению несчастных случаев. Однако данные за первый квартал 2019 показывают, что общая численность травмированных на горном производстве выросла и насчитывает 95 случаев травматизма, что 27 случаев больше, чем за аналогичный период в 2018 году.

Производственный травматизм является прямым следствием неудовлетворительных условий и охраны труда. Несчастные случаи на производстве влекут за собой значительные экономические последствия, связанные с временной нетрудоспособностью

пострадавших. Это обуславливает необходимость принятия мер по улучшению системы охраны труда на горных предприятиях.

Для повышения уровня безопасности необходимо внедрение современного оборудования и методов добычи полезных ископаемых, совершенствование нормативно-правовой базы, введение многофункциональных систем безопасности. Однако М. Л. Рудаков [3] утверждает, что показатель безопасности горной отрасли в большей степени, а именно на 90%, зависит от человека и без должной профессиональной подготовки рабочих кадров в области охраны труда невозможно обеспечить безопасность производства в целом.

Образовательным учреждениям необходимо усовершенствовать программу подготовки специалистов по охране труда.

Руководству предприятий следует уделять внимание персоналу, ответственному за обеспечение охраны труда на предприятии, повышению их квалификации, обучению и подготовке по вопросам охраны труда и техники безопасности, а также расширить международное сотрудничество для реализации современных технологий, обеспечивающих безопасный труд.

Изучение причин возникновения нарушений, разработка мероприятий по предотвращению несчастных случаев, увеличение штрафов за нарушение требований промышленной безопасности и охраны труда, а также ввод постоянного мониторинга эксплуатации оборудования, транспорта, состояния противоаварийной и противопожарной защиты, ведения взрывных работ занимают значительное место в повышении эффективности охраны труда.

Выводы. В ходе исследования были выявлены основополагающие законодательные акты, регулирующие вопросы охраны труда в горном деле, однако анализ статистических данных о производственном травматизме позволяет сделать вывод о том, что нормативно-правовая база по охране труда далеко не совершенна и отдельные положения требуют пересмотра.

Человек является основной причиной несчастных случаев на производстве, поэтому совершенствование профессиональной подготовки кадров по охране труда может исправить неутешительную статистику травматизма.

Таким образом, повышение эффективности мероприятий по охране труда должно являться одной из приоритетных задач предприятий горнодобывающей промышленности ДНР, так как оно напрямую оказывает влияние на снижение уровня производственного травматизма и профессиональных заболеваний, что, в свою очередь, позволяет эффективно использовать производственный потенциал и приводит к экономическому развитию государства в целом.

Список литературы:

1. Государственная инспекция по вопросам соблюдения законодательства о труде ДНР [Электронный ресурс]. – URL: <http://gostrud-dnr.ru/index.php/normativno-pravovaya-baza/zakonodatelnaya-baza-po-okhrane-truda> (дата обращения 27.09.19).

2. Государственный комитет Гортехнадзора ДНР [Электронный ресурс]. – URL: <http://gkgtn.ru/info/proizvodstvennyy-travmatizm/analiz-proizvodstvennogo-travmatizma-so-smertelnym-iskhodom-za-i-kvartal-2019-goda-na-predpriyatiyakh/> (дата обращения 27.09.19).

3. Рудаков, М. Л. Особенности подготовки горных инженеров в области промышленной безопасности и охраны труда [Текст] / М. Л. Рудаков, О. И. Казанин // Горный информационно-аналитический бюллетень. – М.: Изд-во «Горная книга», 2015. – С. 292-299.

Григорьева Я. М., студент
Власова Т. А., канд. экон. наук, доцент
НИУ «Белгородский государственный университет»
j_grigorjewa@mail.ru

ФОРМИРОВАНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Актуальность. Преданный персонал является самым главным двигателем бизнеса, об этом знает каждый успешный руководитель. Уход высококвалифицированных кадров из организации в условиях нестабильности несет за собой непоправимый урон деятельности компании. Любая организация, ориентированная на успешное развитие в высоко конкурентных условиях осуществления финансово-производственной деятельности должна понимать, что только люди, преданные своей организации, толерантные и приверженные ее целям готовы брать на себя ответственность, защищать интересы компании, проявлять инициативу, содействовать развитию компании, достижению ее целей и повышению уровня конкурентоспособности.

Неоспоримым признан и тот факт, что заинтересованность персонала в результатах деятельности организации позволяет снизить риски и сэкономить ресурсы. Укажем на то, что не приверженный компании персонал требует от руководителей тотального контроля и не позволяет распределить ответственность, поэтому руководство вынуждено тратить ресурсы не на основную деятельность, а на то, что бы контролировать работников. Таким образом, формирование лояльности персонала имеет в современных условиях особую актуальность ввиду её существенного влияния на успешную деятельность организации.

Анализ последних исследований и публикаций. Несмотря на значительное внимание проблематике формирования лояльности персонала со стороны зарубежных исследователей в течение уже длительного периода (более сорока лет), ведущими отечественными специалистами и практиками данному феномену стало уделяться существенной внимание только в последнее десятилетие. За последние годы особый вклад в развитие теоретических и прикладных аспектов формирования и развития лояльности персонала внесли: Борисенко В. В., Бекирова С. З., Буторина О., Довлекаева А. А., Кашурников С. Н., Осипова А. А., Полосухина М. В., Семенова Ф. С., Сосницкая Е. Е., Кетова Е. Г. и многие другие.

Цель исследования. Цель настоящей работы заключается в уточнении значения лояльности как фактора успешной деятельности организации, обобщении принципов и определении факторов формирования лояльности персонала.

Результаты исследования. В последнее время, в период преодоления посткризисных тенденций социально-экономического состояния и поиска эффективных путей развития организаций задача формирования лояльного отношения сотрудников е организации приобрела особую значимость, что предопределено тем, что лояльный персонал работает эффективнее, поддерживает любые нестандартные решения для сохранения бизнеса.

Формирование лояльности – это результат продуманной политики компании, зеркальное отражение отношения руководства компании к своим сотрудникам [3].

Почему же важно формировать лояльности сотрудников к компании? Для ответа на этот вопрос определим место лояльности в системе управления компанией (рис. 1).

Одной из главных задач кадрового менеджмента является создание благоприятных условий в компании для достижения целей.

Достичь это можно в том случае, когда персонал разделяет ценности и цели компании. Поэтому одним из ключевых элементов системы управления персоналом

является лояльность сотрудников, формирующих «желаемое» производственное поведение [1].



Рис. 1. Место лояльности в системе управления компанией

Производственное поведение, необходимое для решения задач всех уровней будет способствовать эффективности работы персонала и наиболее быстрому достижению целей организации. Таким образом, стратегическое управление лояльностью персонала подразумевает оптимизацию человеческих ресурсов за счет повышения качества работ и вовлеченности сотрудников в деятельность для достижения ее целей и повышения эффективности деятельности [2].

При формировании лояльности должны учитываться как базовые принципы любого бизнеса, так принципы, определяющие искреннее уважение и заботу о нуждах персонала (рис. 2).

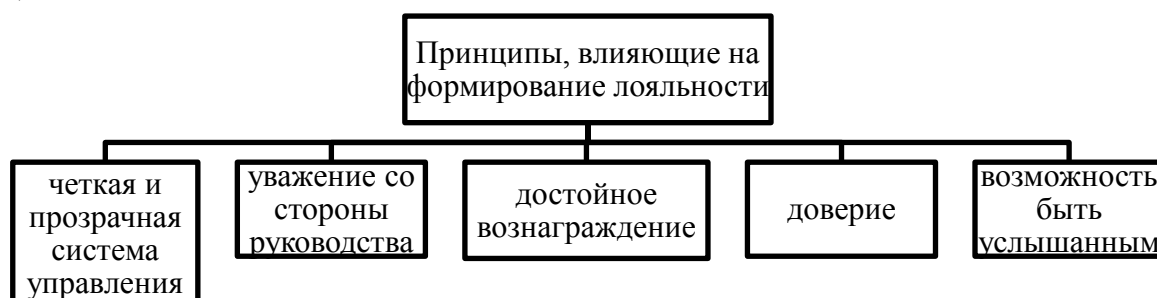


Рис. 2. Принципы, влияющие на формирование лояльности персонала

Учитывая представленные принципы, в компании будет царить благоприятный психологический климат и дружеская атмосфера в рабочем коллективе, так как именно хорошие отношения являются залогом лояльности персонала.

Отметим, что большинством исследователей выделяется два вида лояльности сотрудников:

1. внешняя лояльность заключается в соблюдении работниками всех правил и норм, которые приняты в организации;

2. внутренняя лояльность связана с соотношением мыслей работника и его личных ценностей с философией организации.

Для повышения внешней лояльности от руководителя потребуется лишь соблюдение всех правил и норм по отношению к подчиненным, а на повышение внутренней лояльности влияет ряд факторов (рис. 3).



Рис. 3. Факторы повышения внутренней лояльности персонала

В любом бизнесе всегда возникают трудности, честность со стороны руководства вызывает у сотрудников положительные эмоции и впечатления. Доверие – ключевой фактор повышения лояльности. Несомненно, значимыми факторами повышения лояльности также являются и адекватные задания, и справедливое вознаграждение, правильно организованное рабочее время. Одно из главных мест занимает организационная культура компании, которая определяет продуктивные отношения в коллективе, нормы, принципы, традиции, социально-психологические отношения в компании и которая способствует повышению лояльности персонала.

Выводы. Таким образом, формирование лояльности персонала является одной из важнейших составляющих успешного бизнеса. До настоящего времени в научной литературе не выработано единого понимания сложного явления – лояльности персонала. Часто в качестве синонимов используются такие понятия, как «преданность», «верность», «привязанность», «патриотизм», «приверженность». В качестве составляющих понятия лояльности следует выделить кадровый, социально-психологический аспект и аспект безопасности. Традиционно различают два вида лояльности – внутреннюю и внешнюю. В связи с этим немаловажное значение приобретает формирование всех видов лояльности персонала как одного из основных факторов достижения организацией своих целей, процесс формирования лояльности должен быть построен с учетом представленных в статье принципов и факторов.

Список литературы:

1. Буторина О. Как повысить лояльность персонала / О. Буторина // HR-портал [Электронный ресурс]. – URL: <https://hr-portal.ru/blog/kak-povysit-loyalnost-personala/> (дата обращения: 17.11.2019).
2. Полосухина М. В. Управление лояльностью персонала в организации / М.В. Полосухина // Экономика труда [Электронный ресурс]. – URL: <http://uecs.ru/economika-truda/item/943-2011-12-29-08-01-01/> (дата обращения: 17.11.2019).
3. Полосухина М. В. Построение алгоритма управления лояльностью персонала в системе HR-менеджмента / М. В. Полосухина, Е. Г. Кетова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012. – № 12(48). – С. 69.
4. Сидорова В. Н. Лояльность персонала как элемент управления человеческими ресурсами организации / В. Н. Сидорова // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. – 2007. – №5. – С. 65-70.
5. Талтынов С. М. Классификация подходов к определению лояльности персонала / С. М. Талтынов, Н. В. Минакова // Экономинфо. – 2016. – № 25. – С. 39 – 43.

Грипич К. С., студент
Ворошина Е.В., м.э.н., старший преподаватель
УО «Барановичский государственный университет»
gripich99@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ HR-БРЕНДИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Первостепенное место в жизни каждого человека играет его всестороннее развитие в различных сферах жизни, и одной из немаловажных сфер является его место работы. Еще в детстве каждый человек формирует свои предпочтения и ожидания от работы, начиная от уровня оплаты труда и заканчивая климатом внутри организации. Выбирая работу, потенциальному сотруднику важен имидж работодателя, поэтому так важно уделять внимание HR-брендингу.

Цель данной статьи – изучить особенности и определить уровень развития HR-брендинга в Республике Беларусь.

HR-брендинг – это создание благоприятного имиджа работодателя. Учитывая то, что в современных условиях уже работодатель борется за лучших, профессиональных сотрудников, данное направление управления персоналом приобретает все большее и большее значение [1, с.12].

HR-брендинг стал одним из наиболее важных стратегических направлений для большинства крупнейших компаний в мире. Руководители разного уровня отчетливо понимают, что успех бизнеса напрямую зависит от профессионализма сотрудников, их заинтересованности и готовности к достижению целей компании. Согласно исследованию Talent Attraction Barometer компании Universum, более 86 % компаний инвестируют средства в привлечение талантов и 69 % рассматривают работу с HR-брендом как долгосрочный стратегический процесс [1, с.45].

Управление персоналом является ключевым элементом на любом предприятии, где центральную роль занимает человек, который рассматривается не в статусе «рабочая сила», а как отдельный субъект со своими личными интересами. Многие руководители компаний, делая ставку на персонал, диагностируют развитие кадрового потенциала, выявляют резервы своих сотрудников и предлагают тем самым новые возможности достижения высоких результатов компании.

К инструментам управления персоналом можно отнести следующие:

- стиль управления;
- инновационную восприимчивость;
- достойные условия труда;
- корректировку мотивационных программ;
- внедрение различных форм и видов оценки персонала;
- качество обучающих программ;
- поиск и внедрение новых способов, позволяющих повысить вовлеченность и лояльность персонала;
- и другие.

Фирмы, которые осознают, как работа с персоналом влияет на состояние организации, имеют большой успех. Уделяя значительное внимание работе с персоналом, руководители не только совершенствуют свою кадровую политику, но и формируют HR-бренд.

С целью установления особенностей становления HR-брендинга в Республике Беларусь исследовательским центром РАБОТА.TUT.BY был сформирован и проведен интернет-опрос. В данном опросе приняла участие 181 белорусская компания. Результаты опроса отражены на рисунке 1.

Занимается ли ваша фирма вопросами бренда работодателя



Рис. 1. Исследование центра РАБОТА.TUT.BY

Примечание – Источник: [2].

Результаты опроса сложились следующим образом:

–35,9% компаний – стараются следить за своей репутацией в качестве работодателя на рынке;

–20,5% компаний – планируют развивать это направление;

–24,3% – не следят и не планируют следить за своей репутацией в качестве работодателя на рынке;

–19,3% – уделяют значительное внимание данному направлению.

Отношения организаций Республики Беларусь к HR-брендингу складываются различным образом. Организации, ориентированные на делопроизводство, игнорируют существование HR-брендинга, не проводят внутренние кадровые аудиты и не следят за действиями конкурентов.

В то время как другие фирмы, стремятся привлечь к себе внимание ценных специалистов и своевременно апробируют современные (мировые) HR-технологии с целью развития HR-бренда.

В Республике Беларусь значительный вклад в поддержание HR-брендинга некоторых компаний оказывает ежегодное мероприятие «Премия HR-бренд». «Премия HR-бренд Беларусь» – конкурс в области управления персоналом, благодаря которому лучшие HR-проекты получают признание и известность, а профессионалы – возможность обмена опытом и знакомства с лучшими HR-практиками. В рамках «Премии HR-бренд» проходит кейс-конференция, которая дает возможность ознакомиться с лучшими HR-практиками и современными тенденциями в работе с персоналом. В качестве спикеров конференции выступают представители жюри и номинанты с презентациями своих проектов. Награждение победителей проходит в день кейс-конференции в торжественной обстановке [3].

Наиболее действенными элементами HR-бренда являются:

– текущие опросы сотрудников (вовлеченность/удовлетворенность);

– интервью с увольняющимися работниками (exit-interview);

– мониторинг репутации компании в интернет-среде;

– опросы соискателей рабочих мест (определение привлекательности компании на рынке труда);

– конкурентный анализ.

Таким образом, можно сделать вывод, что важными элементами существования и процветания фирмы являются своевременный анализ и улучшение взаимодействия сотрудников и (или) соискателей с предприятием, которые позволят совершенствовать HR-брендинг на высшем уровне. Предприятие, в свою очередь, сможет привлечь высококвалифицированных сотрудников, сохранить ценных специалистов, что положительно скажется на конкурентоспособности и финансовом состоянии предприятия, а также повысит его деловую и рыночную активность.

Список литературы:

1. Осовицина, Н. Актуальный HR-брендинг. Секреты лучших работодателей / Н. Осовицина. – Питер, 2013. – 240 с.
2. Опрос Исследовательского центра РАБОТА.TUT.BY [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://grodno.jobs.tut.by/article/22660> (дата обращения: 05.11.2019).
3. Кейс-конференция конкурса «Премия HR-бренд» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://hrpremia.by/> (дата обращения: 06.11.2019).

Громова Р. В., студентка
Гизатулин А. М., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
regina.gromova.1998@mail.ru

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОХРАНЫ ТРУДА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

Актуальность. Несмотря на то, что в Донецкой Народной Республике много внимания уделяется охране труда, в школах все еще продолжают происходить несчастные случаи. В связи с этим требуется больше исследований по улучшению функционирования системы охраны труда в образовательных учреждениях.

Анализ последних исследований и публикаций. Ранее вопросы по охране труда рассматривались такими исследователями как Горбачева Алла Владимировна, Алексеенко П. Г., Михайлов А. В., Громан В. В., Михайлов А. В., Шевченко О. А., Маркус Б. Л., Орешкина В. Н., Генкель Е. В., Панюгин И. В., Фролов О. П., Морозов П. Е., Беляков Г. И., Самыгин С. И., Красных Г. И.

Цель исследования: выявить, каким образом наладить функционирование системы охраны труда и безопасности жизнедеятельности в общеобразовательном учреждении.

Результаты исследования. К сфере ответственности общеобразовательного учреждения относится создание необходимых условий для охраны и укрепления здоровья обучающихся и обеспечение охраны труда, безопасных условий трудовой деятельности педагогических работников и сотрудников других категорий. Согласно Закону «Об охране труда» ДНР (ст.22 п.1.) обязанности по обеспечению безопасных условий и охраны труда возлагаются на работодателя, т.е. на руководителя общеобразовательного учреждения. В свою очередь, непосредственная организация охраны труда (на соответствующих участках работы, рабочих местах) возлагается на должностных лиц общеобразовательного учреждения. Такими лицам должны быть начальник службы охраны труда, инженер (специалист) по охране труда; председатель комиссии по охране труда; заместители руководителя образовательного учреждения; начальники структурных подразделений (отдела кадров, факультетов, кафедр и т.п.). Проблема в том, что в общеобразовательных учреждениях в штатном расписании нет должности инженера по ОТ, нет отдела кадров,

нет начальников структурных подразделений, так как нет собственно структурных подразделений.

Несовершенство нормативно-правовой базы, штатные нормативы, утвержденные приказом МОН Украины от 06.12.2010 № 1205 «Про затвердження Типових штатних нормативів загальноосвітніх навчальних закладів», Базисный учебный план для общеобразовательных организаций Донецкой Народной Республики на 2016/2017 учебный год, утвержденный приказом МОН ДНР от 01.04.2016 № 275 «Об утверждении Базисного учебного плана для общеобразовательных организаций Донецкой Народной Республики на 2016/2017 учебный год» (не предусмотрено изучение предмета «Безопасность жизнедеятельности» в текущем учебном году) привели к тому, что вопросы охраны труда, пожарной и электробезопасности, безопасности жизнедеятельности обучающихся в общеобразовательных учреждениях были раздроблены и возложены на заместителей по учебно-воспитательной работе и учителей.

Безусловно, начинать необходимо с совершенствования нормативно-правовой базы, устранения противоречий. Мероприятия по улучшению условий и охраны труда должны систематически финансироваться в пределах 0,5% от фонда оплаты труда (ст. 28 п.3. Закон «Об охране труда» ДНР).

Для небольших по численности сотрудников и обучающихся общеобразовательных учреждений помощь в создании качественно функционирующей системы охраны труда и безопасности жизнедеятельности может аутсорсинг.

Аутсорсинг охраны труда – выгодная альтернатива самостоятельной разработке, внедрению и управлению системой охраны труда на предприятии, в учреждении или организации. В отличие от услуг и поддержки, имеющих разовый, эпизодический или случайный характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг обычно передаются функции по профессиональной поддержке бесперебойной работы отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года) [2]. Тем более, что положительный опыт такой передачи функций, правда, в сфере организации и предоставления питания, у общеобразовательных учреждений есть.

Выводы. Такой подход позволит эффективно использовать освободившиеся организационные и человеческие ресурсы для повышения эффективности образовательного процесса, повышения качества знаний, внедрения инновационных технологий, т.е. основного направления деятельности общеобразовательных учреждений.

Список литературы:

1. Конституция Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/konstitutsiya/> (дата обращения 12.11.2019).

2. Об образовании [Электронный ресурс]: закон Донецкой Народной Республики № 55-ІНС от 19.06.2015. – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakon-dnr-ob-obrazovanii/> (дата обращения 12.11.2019).

Губенко А. Н., студент
Гизатулин А. М., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
alenka.gubenko@gmail.com

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ТРАВМАТИЗМА ДНР В РАЗРЕЗЕ ОТРАСЛЕЙ

Введение. На сегодняшний день, травматизм на производстве является достаточно частым явлением. В ДНР угледобывающая и металлургическая промышленности

являются ведущими отраслями, поэтому именно в них отмечается наибольший уровень производственных травм.

Актуальность (социальная значимость) исследования заключается в необходимости сведения производственного травматизма к минимуму.

Цель проведенного исследования: провести анализ производственного травматизма ДНР за 2015-2019 гг.

Результат. Не смотря на достижения научно-технической революции, случаи травмирования с летальным исходом всё еще наблюдаются на производстве. Таким образом, основной задачей на сегодня является: разработать необходимые меры и приступить к исправлению сложившейся ситуации.

За последние 5 лет в сельском хозяйстве Республики наблюдается тенденция снижения уровня производственного травматизма, но, по данным статистики, агропромышленный комплекс все еще остается одной из наиболее травмоопасных отраслей экономики ДНР [1].

Таким образом, в 2015 году на производстве было зарегистрировано 636 случаев травмирования. В том числе в угольной промышленности зафиксировано 446 производственных травм.

Кроме того, на поднадзорных предприятиях за данный период погибло 93 работника, из них 13 несчастных случаев произошло в связи с военными действиями на территории ДНР.

На предприятиях угольной промышленности за 2015 год зафиксировано 65 несчастных случаев с летальным исходом [1].

В 2016 году случаи травм со смертельным исходом на предприятиях горнодобывающей, металлургической, химической и пищевой промышленности, автомобильного и железнодорожного транспорта не наблюдаются.

В угледобывающей промышленности наблюдается снижение травм с летальным исходом: 9 смертей, что на 52 меньше, чем в 2015 году.

На объектах социально-культурной сферы и предприятиях торговли произошло 3 смертельных случая травматизма работников.

В энергетической сфере погибли 2 человека, на машиностроительном производстве произошло 3 смертельных случая. Всего во время пребывания на рабочем месте и исполнении рабочих обязанностей были смертельно травмированы 19 человек [1].

В 2017 году наблюдалось 28 случаев травм с летальным исходом. На предприятиях угольной промышленности наблюдается рост смертельного травматизма (погибли 13 сотрудников), в металлургической и газовой отраслях смертельные травмы получили по двое работников.

Кроме того, один случай произошел в сфере железнодорожного транспорта и 5 работников погибли на предприятиях торговли и социально-культурной сферы.

На предприятиях машиностроительного производства, сельского хозяйства, предприятиях химической, пищевой и легкой промышленности, почты и связи, строительной сферы, автомобильного транспорта и сферы ЖКХ не зафиксировано ни одного случая производственного травматизма [1].

В 2018 году были травмированы 515 работников, из них смертельные травмы при выполнении своих трудовых обязанностей получили 32 работника.

На предприятиях угольной промышленности погибли 13 работников, на предприятиях газового комплекса – 1 человек, в энергетической отрасли – 1 человек, социально-культурной сфере и торговле – 2 работника, железнодорожном транспорте случаев смертельного травматизма не зафиксировано.

Инспекторским составом Гортехнадзора ДНР в течение 9 месяцев 2019 года осуществлялся надзор на 2 541 предприятии, организации и учреждении различной

формы собственности, поднадзорных Комитету Гортехнадзора ДНР со среднесписочной численностью трудящихся – 615 925 работников.

На протяжении 9 месяцев 2019 года на предприятиях, поднадзорных Гортехнадзору ДНР травмировано 379 работников, что на 5 работников больше или 1,3%, чем за аналогичный период прошлого года (9 месяцев 2018 года – 374).

В том числе:

- по горному надзору травмировано 242 работника, на 30 человек или 14 % больше, чем за аналогичный период прошлого года (9 месяцев 2018 года – 212);

- по техническому надзору травмировано 137 работников на 25 человек или 15 % меньше, чем в 2018 году (9 месяцев 2018 года – 162).

Уменьшение количества смертельных несчастных случаев наблюдается на предприятиях угле- и горнодобывающей промышленности, металлургической и химической промышленности, сфере транспорта, а также в пищевой промышленности. Однако в машиностроении, энергетике и сельском хозяйстве наблюдается темп роста смертельного травматизма.

В **заключении** следует отметить, что в Республике продолжает сохраняться положительная тенденция снижения уровня общего производственного травматизма и травматизма со смертельным исходом. Однако органам власти необходимо сделать прозрачной процедуру проверки и начисления штрафов, увеличить финансирование, внедрить пропаганду охраны труда.

Список литературы:

1. Производственный травматизм ДНР [Электронный ресурс] // Государственный комитет горного и технического надзора Донецкой Народной Республики. – Режим доступа: <http://gkgtn.ru/info/proizvodstvennyy-travmatizm> (дата обращения: 21.09.2019).

Данилова В. Ю., студент
Рудченко Т. И., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики»
a1v2o3c4a5d6o@mail.ru

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР УПРАВЛЕНИЯ ПОВЕДЕНИЕМ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

Актуальность. Современные исследования доказывают, что производительность человеческого ресурса напрямую зависит от уровня удовлетворенности сотрудников трудом и их заинтересованности в результатах труда. Стремление к максимальной эффективности использования трудового потенциала заставляет искать пути управления поведением персонала организации. Правильно разработанная организационная культура будет обеспечивать настрой работников на качественное выполнение своих задач, к чему и стремится любая организация. Например, крупные компании стараются создать такую организационную культуру, чтобы любой специалист хотел работать именно в этой компании. Это позволяет привлечь и удержать квалифицированные кадры и использовать их потенциал для развития организации в процессе самореализации сотрудников.

Анализ последних исследований и публикаций. Множество научных работ связано с изучением организационной культуры, ее влиянием на производительность труда, развитие сотрудников. Например, американский практик менеджмента Э. Шейн утверждает, что организационная культура проекта оказывает влияние на эффективность, позволяя учесть и управлять факторами, воздействующими на успешное

функционирование предприятия [1, с. 27]. Японские руководители считают главной задачей концентрацию внимания на человеке, так как способности личности могут быть использованы в полной мере для производительности труда и получения выдающихся результатов лишь тогда, когда ее запросы вполне удовлетворены культурой отношений в корпорации [2]. Российские авторы О.С. Виханский и А.Н. Наумов в своих работах по вопросам организационной культуры подчеркнули регулируемую роль организационной культуры, так как считают, что заявляемые в организации ценности задают людям ориентиры их поведения и действий [3, с.533]. Несмотря на обилие работ, связанных с организационной культурой, вопросы формирования организационной культуры с учетом различных факторов, влияющих на ценности организации и пути принятия коллективом ценностей и норм организации, позволяющих регулировать поведение сотрудников, остаются недостаточно исследованными.

Цель исследования – разработка предложений по формированию организационной культуры, позволяющей благоприятно влиять на поведение персонала.

Результаты исследования. Организационная культура – система присущих данной организации ценностей, идей, норм и правил, взаимодействующих между собой, отражающих ее индивидуальность и восприятие себя и других, проявляющаяся в поведении, общении, деятельности, формировании новых ценностей [4, с. 19].

Роль организационной культуры можно оценить при помощи функций. Организационная культура выполняет функции как внутри организации, так и за ее пределами. Внутриорганизационные функции позволяют сотрудникам ощутить себя важной частью организации, сформировать особую систему ценностей и норм, отличающую фирму от других. Руководители могут контролировать сотрудников с помощью норм и стандартов, существующих в коллективе, включая поощрение взаимопомощи, стремления к непрерывному обучению, росту качества работы. Функции, связанные с внешней средой, направлены на адаптацию внутренней организационной культуры к ценностям, нормам, принципам внешнего мира. Это выражается в непротиворечивости организационной культуры ценностям и интересам сотрудников, партнеров и клиентов данной организации. Внешние функции создают баланс во взаимоотношениях между организацией и внешней средой.

Организационная культура состоит из ряда элементов, гармоничное сочетание которых позволяет достигать высоких результатов деятельности:

- приоритеты организации отражают направленность культуры на взаимодействие с внешним миром или же концентрацию на внутрикорпоративной деятельности;

- приоритеты работников показывают уровень существующей организационной культуры в зависимости от мотивов труда, которые движут сотрудниками;

- отношения к риску и внедрению инноваций показывает уровень гибкости и прогрессивности организации с одной стороны, а также лояльности и инициативности сотрудников с другой;

- групповая или индивидуальная направленность работы определяет особенности системы мотивации в организации;

- характер взаимоотношений между различными группами и подразделениями внутри организации показывает уровень сплоченности коллектива, наличие конфликтов и общую атмосферу в организации;

- степень лояльности членов организации к руководству и друг к другу отражают готовность сотрудников к долгосрочной работе в данной организации, желание внести значительный вклад в работу компании и следовать традициям организации и указаниям руководителя;

- информированность сотрудников о своем потенциальном вкладе в успех организации и личной заинтересованности говорит о состоянии коммуникационных

связей в коллективе, в частности наличии обратной связи между руководителем и подчиненными [5].

Каждая организация при формировании организационной культуры руководствуется многими факторами, включая специфику деятельности, местоположение, квалификацию и потребности работников. Однако для того, чтобы ценности, традиции и нормы коллектива являлись средством мотивации и контроля, организационная культура должна воздействовать на формирование у сотрудников организации моральных принципов, ценностей, обладать гибкостью и своевременно реагировать на внутренние и внешние изменения, иметь четкую ориентацию на достижение целей и выполнение задач организации [6, с. 47].

Формирование организационной культуры включает несколько этапов.

Выработка идеальных образцов организационного поведения на базе философии, идеологии и корпоративных ценностей. Руководство определяет миссию организации, систему ценностей и стратегические цели, что помогает определиться с идеалами поведения сотрудников.

Донесение ценностей организации до всех ее членов через лозунги, легенды фирмы, кодексы поведения. Ознакомление сотрудников с организационной культурой происходит постепенно. С помощью общения, под влиянием повседневных деловых и неформальных межличностных контактов формируется личный опыт каждого работника, исходя из которого, он принимает шаблоны социально приемлемого поведения и копирует поведение остальных. Важную роль играет личный пример руководителя и его авторитет в коллективе.

Воспитание работников с использованием средств управленческого воздействия является наиболее сложным этапом. Здесь особая роль принадлежит высшему руководству организации. Восприятие сотрудниками руководителя зависит от его нравственного облика, его профессиональной компетентности и культуры, умения грамотно, оперативно организовать практическую деятельность. Умение начальника обучить сотрудников, подать пример и помочь в развитии формирует приверженность сотрудников. Когда организационная культура направлена на работу над развитием своих профессиональных качеств и личностного потенциала, то ее функционирование помогает успешности деятельности организации [7].

Выводы. Таким образом, правильно разработанная организационная культура позволяет сократить затраты времени и средств на мотивацию персонала и влиять на трудовое поведение сотрудников для качественного выполнения задач. Для формирования организационной культуры необходимо разработать систему ценностей, норм и образцов поведения, которые позволят реализовать стратегические цели организации. Руководителю необходимо донести сущность организационной культуры с использованием средств управленческого воздействия.

Отношение персонала к компании отражается на мотивации коллектива, эффективности работы персонала в процессе профессиональной активности. Когда организация вкладывает усилия в развитие сотрудников и обеспечение комфортных условий труда, то формируется желание работать лучшим образом, соответствовать принципам компании, безоговорочно содействовать достижению ее целей. Более того, ценности и нормы коллектива позволяют воздействовать на поведение персонала, а организационная культура объединяет сотрудников, что служит основой для выработки механизмов эффективного взаимодействия.

Список литературы:

1. Шейн, Э. Организационная культура и лидерство / пер. с англ. – СПб.: Питер, 2011. – 336 с.

2. Макорина, Л.А. Корпоративная культура организации как фактор развития организационной культуры личности / Л.А. Макорина // Омский научный вестник. – 2011. – № 6 (102) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/korporativnaya-kultura-organizatsii-kak-faktor-razvitiya-organizatsionnoy-kultury-lichnosti> (дата обращения: 06.11.2019)

3. Виханский, О.С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов / 4-е изд., испр. и доп. – М.: Гардарики, 2006. – 670 с.

4. Абрамова, С. Г. О понятии «корпоративная культура» / С.Г. Абрамова, И.А. Костенчук. – М.: Экзамен, 2011. – 290 с.

5. Слепцова, Е.В. Организационная культура как фактор управления поведением персонала в организации / Е.В. Слепцова, К. А Овезова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionnaya-kultura-kak-faktor-upravleniya-povedeniem-personala-v-organizatsii> (дата обращения: 28.10.2019)

6. Данилова, В. Ю. Совершенствование кадровой политики как способ сохранения персонала/ В. Ю. Данилова, Л.С. Ляхова // Современные технологии управления персоналом: мат-лы кр. ст. / ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики». – Донецк, 2018. – С.46-52.

7. Оконешников, И. Н. Взаимосвязь организационной культуры и методов формирования трудового поведения работников организации / И.Н. Оконешников, А.А. Шин, Н.К. Семенова // Молодой ученый. – 2016. – №12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/116/31558/> (дата обращения: 26.10.2019).

Дмитренко Д. С., студент
Гизатулин А. М., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
denis_dmtr2017@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОХРАНОЙ ТРУДА

Актуальность (социальная значимость) исследования обуславливается ростом значимости СУОТ в рамках социально-экономической защиты работников, направленной на сохранение их здоровья в процессе трудовой деятельности.

Использование международной практики управления охраной труда и промышленной безопасностью (международных стандартов) является одним из путей повышения эффективности системы управления охраной труда.

Анализ последних исследований и публикаций. Различные проблемы охраны труда освещали и исследовали в своих работах Волкова Н.В., Ефимова Е.И., Смирнов В.Н., Зубарева В.А., Поляк Л.М., Феоктистова О.Г., Феоктистова Т.Г., Филимонов В.А., Горина Л.Н.

Цель проведенного исследования: выявить закономерности изменения основных требований к построению и функционированию системы управления охраны труда. В ходе проведения исследования были применены теории управления персоналом, **принципы** общенаучной методологии, **методы** сравнительного, логического, структурного анализа на основе системного подхода. Для достижения цели исследования использованы методы теоретического исследования (аналогия, анализ, описание, синтез, индукция, дедукция), а также методы эмпирического исследования (анализ документов и нормативно-правовых источников [1-5,6] по изучению структуры системы управления охраной труда и основных требований к построению и функционированию системы управления охраны труда).

Результат. Анализ состояния техники безопасности труда и здоровья персонала позволяют сформировать практические рекомендации, на основе которых строится система управления охраной труда. В современных производственных условиях рекомендуется следовать девяти принципам построения и функционирования системы управления охраной труда: комплексный системный подход, плановость и непрерывность, профилактическая направленность, законность, создание и внедрение новой, более безопасной и безвредной техники и технологии, контроль за выполнением мероприятий, планов и задач, чёткое распределение обязанностей, привлечение к участию всех членов трудовых коллективов к работе по созданию безопасных условий труда, открытость информации о состоянии охраны труда и конечных результатах функционирования системы, включение экономического механизма управления.

Внедряя систему управления охраной труда в организации необходимо помнить:

- Все цели и мероприятия, что были запланированы ради их достижения, а также средства и методы, используя которые планируется достижение поставленных целей, должны быть отражены в соответствующих документах организации.

- Все обязанные разрабатывать и/или внедрять каждый элемент СУОТ, как и их полномочия и компетенции также должны быть задокументированы и утверждены руководителем организации.

- Заранее должны быть подготовлены механизмы контроля и аудита выполняемых мероприятий: определены проверяющие, разграничены их функции и сферы ответственности, подготовлены формы отчётности и пр.

- Важнейший элемент СУОТ – это участие в её функционировании и осведомлённость каждого работника организации в основном благодаря социальному диалогу.

- Результаты контроля, аудита и всех мероприятий должны быть закреплены в соответствующих документах, должен быть проведён их анализ, согласно чему необходимо сделать выводы о том, насколько нуждаются в усовершенствовании отдельные элементы СУОТ.

Вывод. Проблема безопасности труда и здоровья персонала трудового коллектива является более чем актуальной, так как именно от безопасных условий труда и зависит настроение и работоспособность работника и, как правило, рост производительности труда, что отражается в конечных финансово-экономических результатах. От грамотно построенной и профессионально функционирующей системы управления охраны труда зависит снижение воздействия опасных и вредных производственных факторов и рисков, повышение производительности труда в рабочем коллективе.

Положительное воздействие внедрения систем управления охраной труда на уровне организации признано правительством, работодателями и работниками.

Вместе с тем необходимо учитывать, что на разработку и внедрение системы управления охраной труда оказывают определённое влияние область деятельности организации, её конкретные задачи, выпускаемая продукция и оказываемые услуги, а также используемые технологические процессы, оборудование, средства индивидуальной и коллективной защиты работников и практический опыт деятельности в области охраны труда. Поэтому СУОТ одной организации может отличаться от СУОТ другой организации.

В связи с этим учёт закономерностей изменения основных требований к построению и функционированию системы управления охраны труда поможет лучше учитывать требования государства к системе управления охраны труда при её построении и обеспечивать более близкое соответствие требованиям её функционирования.

Список литературы:

1. ССБТ ГОСТ Р 12.0.006-2002 «Общие требования к управлению охраной труда в организации» (гармонизирован с OHSAS 18001-99).
2. Международный ГОСТ 12.0.230-2007 «Система управления охраной труда. Общие требования». Идентичный Руководству по системам управления охраной труда МОТ СУОТ 2001(утв. Евразийским советом по стандартизации, метрологии и сертификации).
3. ГОСТ 12.0.230.2-2015. Межгосударственный стандарт. Система стандартов безопасности труда. Системы управления охраной труда. Оценка соответствия. Требования. Дата введения 2016-07-01 Приказом Росстандарта от 09.06.2016 г. № 603-ст.
4. OHSAS 18001-99 «Система управления охраной здоровья и безопасностью персонала»; Новая серия BS OHSAS 18001-2007г. «Система менеджмента безопасности труда и охраны здоровья. Требования».
5. Об охране труда: Закон Донецкой Народной Республики при от 03 апреля 2015 года № I-II 8П-НС.
6. Недоступов Ю. К. Охрана труда в образовательных учреждениях / Ю.К. Недоступов. – Ч. 1–3. – Мытищи: Изд-во УПЦ «Талант», 2001. – 216 с.
7. Охрана труда: организация и управление: учеб. пособие / МАНЭБ; под ред. О.Н. Русака. – СПб.: Профессия, 2002. – 240 с.
8. Об организации учебно-производственного процесса на производстве: постановление от 17 января 2007 года № 32/13299.
9. Российская энциклопедия по охране труда: В 3 т. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во НЦ ЭНАС, 2007.
10. Тарасенко Н.Г., Бутенко Е.Р. Лекционные и практические материалы «Организация работы по охране труда» по ДПП по общим вопросам охраны труда в образовательных организациях.
11. Типовое положение о работе уполномоченных трудовых коллективов по вопросам охраны труда, утверждено приказом Госнадзор охраны труда от 28 декабря 1993 г. №135.
12. Типовое положение о службе охраны труда, Приказ № 354 27.08.2015 Государственный Комитет Гортехнадзора ДНР.

Елисеев О. Г., студент

Ганич Л.В., канд. экон. наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

olezhka_eliseev_2000@mail.ru

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Актуальность данной темы. Человеческие ресурсы – самый ценный и жизненно важный ресурс в организации. В особенности следует акцентировать внимание, когда речь идет о трудовой деятельности человека. В абсолютно любой организации персонал, это базисная составляющая успешного функционирования, то, что прежде всего воплощает цели в реальность. Именно поэтому подробное рассмотрение взаимосвязи человеческих ресурсов в организации будет актуальным всегда, так как любая информация в столь не простой дилемме очень важна и требует тщательного обсуждения.

Цель данной работы. Целью работы является изучение и обоснование роли человеческих ресурсов в организации, выявление актуальных проблем, способов развития и принципов осуществления эффективного взаимодействия человека и организации.

Исследование темы. Основой любой организации и главным ее достоянием являются именно ее сотрудники. Существовали периоды, когда инновационный прогресс технологий оказывал активное давление на человека и выдвигались гипотезы, что вскоре роботы и машины вытеснят человека из большинства организаций. Безусловно, машина стала одним из хозяев во многих управленческих процессах и даже в какой-то степени вытеснила человека, и попыталась отправить его на второй план. Тем не менее, роль и значение человека в организации скорее увеличилась, чем стремительно пикировала в низ. Человек стал самым дорогостоящим ресурсом в организации.

Основная часть. Трудовая деятельность индивида в организации представляет собой постоянное взаимодействие с организационным окружением. Это довольно сложный и непрерывный процесс который очень важен и отражается как на работнике так и на организации. Оптимально подстроится под процесс трудовой деятельности не всегда просто. Каждый человек входит в новую социальную среду в организацию, ему требуется время на акклиматизацию в коллективе, и в среде производства(фирмы, предприятия). Длительность этого процесса зависит на прямую от характеристик самого человека, а так же от показателей окружающей его среды. Каждый человек индивидуален и имеет многоплановую структуру личности, в деятельность организации он вступает не как инструмент, либо механизм, который выполняет конкретные действия и операции, а как разумное существо, обладающие сознанием, целями, устремлениями, воображением, способностью внести что то свое в развитие деятельности нашей организации.

У человека и организации есть собственное видение и ожидания касающиеся рабочего процесса. Человек хочет быть на своем, достойном месте в организации, выполнять свои функции и получать удовлетворяющее его вознаграждение. Организация желает иметь специалиста, обладающего высокой квалификацией, а так же личностными качествами, которые можно развивать с целью извлечения максимальной трудоспособности и получения желаемого результата. С точки зрения организации человек так же имеет свою роль и будет получать свое вознаграждение в соответствии с объемом его работ [2].

Соединить ожидания человека и организации довольно непросто, так как они все таки складываются из множества различных ожиданий, чтобы свести их воедино нужно обладать высоким уровнем управления [2].

Основные ожидания человека:

отношения между коллегами;

социальные гарантии;

конкретных индивидов в организации;

стимулирование их хорошей работы;

комфорта и безопасности на работе;

престижности работы, степень ответственности;

интересности работы, способности проявить творческие аспекты своей деятельности;

содержания, смысла и значимости работы;

гарантий роста и развития;

для каждого работника эти ожидания индивидуальны, но имеют общую структуру и направление;

ожидания организации в отношении человека;

квалификация и знания;

определенные личные и моральные качества человека;

разделение идеологии организации;

содействие работника в развитии организации;

самосовершенствование работника;

преданность организации;

работа с высокой самоотдачей;
готовность взять на себя риск и ответственность;
следование правилам и поддержание дисциплины.

Организация ожидает от человека, что он будет выполнять определенную роль. Если член организации успешно выполняет свою роль и если при этом он сам лично удовлетворен характером, содержанием и результатами своей деятельности в организации и своего взаимодействия с организационным окружением, то не возникает конфликтных противоречий, подрывающих взаимодействие человека и организации [1].

Одним из важнейших условий взаимодействия с организационным окружением является правильное построение роли и, в частности, формирование верных предпосылок в отношении содержания, сущности и места данной роли в системе организации.

Сформулировать предпосылки относительно своей роли в организации таким образом, чтобы роль, с одной стороны, соответствовала целям, стратегии и структуре организации и, с другой стороны, отвечала запросам и ожиданиям человека, исключительно трудно. Двумя необходимыми условиями являются ясность и приемлемость роли. Ясность роли предполагает, что человеку, ее исполняющему, известно и понятно не только содержание роли, т.е. содержание его работы и способы ее осуществления, но и связь его деятельности с целями и задачами организации, ее место в совокупности работ, выполняемых коллективом. Приемлемость роли состоит в том, что человек готов ее выполнять осознанно, исходя из того, что выполнение данной роли будет давать ему определенное удовлетворение и приведет к получению некоего положительного результата, который не обязательно должен носить материальный характер и быть четко определенным для человека до начала действия.

Можно сказать что это лишь стартовый этап взаимодействия человека в организации. Полностью освоится и акклиматизироваться в коллективе это первая ступень в развитии индивида в организации. Далее ему предстоит больше сложный этап под названием обучение. На начальной стадии своего становления работник безусловно получает знания и приспосабливается к трудовой среде, но это нельзя назвать полноценным обучением. Только когда индивид готов не только умственно и физически, но и психологически, что дает возможность полноценно взаимодействовать и обучаться в организации [3].

Возможны два принципиально различных процесса обучения сотрудников.

1. Процесс обучения человека, понимающего нормы и ценности организации по причине того, что он на предыдущей работе получил опыт, то есть был связан с работой в схожей по ценностям, нормам поведения и стереотипам организации. В этом случае человеку только надо подстроить свое поведение к конкретным условиям данной организации. Необходимые знания и информацию человек может получить из бесед с коллегами и руководством, путем конкретного непосредственного инструктажа со стороны соответствующих лиц, из наблюдения за отдельными ключевыми работами.

2. Процесс обучения человека, который трудоустраивается в организацию из среды с существенно отличными от данной организации ценностями и нормами поведения. Перед человеком встает очень серьезная задача познания себя как носителя другой системы ценностей и норм и отвлечений от этих норм и ценностей. Обучение требует не только внимательного изучения того, что происходит в организации, как ведут себя ее члены, но и глубокого изучения своего поведения с целью отказа от поведенческих норм, неприемлемых в новой организации, и пересмотра отдельных ценностей в соответствии с тем, какие ценности приняты в новой организации.

Каждый из двух подходов обучения имеет свои особенности, но стоит отметить, что они имеют абсолютную разную структуру действия, начиная от сроков заканчивая методами обучения. Все же при правильном подходе оба из них имеют место быть и часто используются в организациях, что способствует более быстрому процессу получения

опыта и знаний работников а в последствии увеличение его потенциала эффективности и трудоспособности [1].

Отбирая работника для трудовой деятельности, организация исходит из того, что этот человек ей нужен и будет полезен. Поэтому одной из важнейших задач управления организацией является удержание человека и его адаптация к условиям труда в организации. При вхождении в организацию самым важным и трудным (а для многих людей и непреодолимым) является начальный первый период его адаптации к организационному окружению. Оставаясь какое-то время в организации, даже вопреки желанию, при соответствующем общении человек постепенно адаптируется и становится "полноценным" членом организации, т.е. может полноценно выполнять свои функции и ощущать себя комфортно в трудовой среде [3].

Для удержания входящего в организацию человека могут быть применены различные способы: надбавка заработной платы, продвижение карьерного роста по службе, предоставление на льготных условиях жилья и многое другое.

На этапе вхождения человека в организационное окружение, организация одновременно решает три задачи:

- разрушить старые поведенческие нормы входящего в организацию человека;
- заинтересовать его в работе организации;
- привить ему новые нормы поведения.

После всех пройденных этих основ адаптации работника к новой окружающей среде, когда рамки уже обозначены, индивид готов к полноценной деятельности и начинает строить уже свой, собственный путь в организации, в дальнейшем его развитии все зависит от его потенциала, желания и способностей двигаться вверх по карьерной и социальной лестнице.

Вывод. Таким образом, изучая четкую зависимость работника в организации, подчеркиваем его важность не только как трудового ресурса, но и как личности, индивида в целом. Акцентируя свое внимание на принципиальности его деятельности, а также его интересах в организации, а так же анализируя аспекты его обучения и возможности дальнейшего развития. В целом видна четкая тенденция прогресса в изучении этого вопроса, и он всегда должен оставаться востребованным в обсуждении, так как без этого обеспечивать эффективную деятельность организации намного сложнее.

Список литературы:

1. Генри Мицберг. Менеджмент. Природа и структура организации / Генри Мицберг. – Эксмо 2018. – 60 с.
2. Ли Болмэн Рефрейминг организации. Компания как фабрика, семья, джунгли и храм. / Ли Болмэн, Терренс Дил. – Альпина Паблишер – 2017. – 128 с.
3. Роберт Куин Позитивная организация. Освобождение от стереотипов, принуждения, консерватизма / Роберт Куин. – Олимп-бизнес. – 2017. – 88 с.

Жильцов В. М., студент
Лукьянова К. К., канд. экон. наук
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
tnmk98@gmail.com

ГЕЙМИФИКАЦИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ И УДЕРЖАНИЯ РАБОТНИКОВ

Актуальность. На современном этапе развития трудовых отношений и процессов, связанных с ними, возникает следующая проблематика: работники всё меньше

мотивированы к труду, даже если материальное вознаграждение находится на уровне выше среднего по рыночным меркам. Решать подобные проблемы мотивации работников только лишь увеличением оклада не является единственным верным решением.

Проблемы подобного рода должны регулироваться с помощью современных методов и инструментов, одним из которых является геймификация, поскольку данный способ позволит привлекать к устаревшим и рутинным профессиям большое количество молодых специалистов и выпускников ВУЗов, впоследствии удерживая их на данном рабочем месте не столько размером заработной платы, сколько привлекаемыми способами решения текущих трудовых задач. Помимо прочего, принцип геймификации может улучшить процесс подбора и отбора персонала.

Анализ последних исследований и публикаций. Над исследованием рассматриваемой проблемы работали: Вербах К. [1], Хантер Д. [1], Виниченко М. В. [2], Зикерманн Г. [4], Линдер Д. [4] и др.

Целью исследования является изучение геймификации как инструмента решения проблем на рынке труда на примерах мировых компаний, которые успешно освоили данный опыт.

Результат исследования. Теория менеджмента представляет множество способов и методов мотивации работников. Они берут начало с процессуальных и содержательных теорий. На сегодняшний день следует обозначить 2 вида мотивации персонала: материальная мотивация и нематериальная мотивация [1]. Несомненно, важен каждый вид мотивации для осуществления целей, но в совокупности они работают наиболее эффективно [2].

Справедливо следует заметить, что большая часть руководителей руководствуется лишь материальной мотивацией персонала, совсем не обращая внимания на нематериальную сторону.

Сегодня психологи, а также кадровые эксперты придерживаются мнения о том, что в современном мире поощрение подчинённого заключается не только в премиях и окладах. Персонал (20-35 лет) всё больше ценит возможность самореализации, свободы и творчества в процессе выполнения целей, личное время, а также обстановку в коллективе.

Геймификация представляет собой новейший нематериальный метод мотивации персонала в организации. Он способен превратить привычную и рутинную работу в определенный игровой процесс без потери качества результата на выходе, а также может стать причиной повышения трудовых показателей работников [3].

Геймификация (игрофикация, геймизация) – это применение для прикладного программного обеспечения и веб-сайтов подходов, характерных для компьютерных игр, в неигровых процессах с целью привлечения пользователей и потребителей, повышения их вовлеченности в решение прикладных задач, использование продуктов, услуг.

Геймификация представляется возможной и эффективной благодаря нескольким причинам. Молодое и старшее поколения приветствуют игры в различных их проявлениях. Повсеместное проникновение различных видов игр трудно не заметить: компьютерные игры, которыми увлекаются как дети, подростки, так и люди старших поколений; мобильные игры, в которые также вовлечены люди различных возрастов. Тем более, учитывая тенденцию освоения детьми современных мобильных и компьютерных устройств с ранних лет, будет весьма разумно уже сейчас выстроить трудовой процесс в такой форме, чтобы не была видна разница между рабочим процессом как таковым и отдыхом в компьютерной или мобильной игре.

Работа должна стать неким развлечением, чтобы трудящийся человек не ощущал той рутины, которая присуща большинству сегодняшних вакансий на рынке труда.

Главная задача геймификации – «заново» вовлечь работника в трудовой процесс, который быстро перерастет в игровой или даже соревновательный. Она должна

ориентировать персонал на результат, чтобы работники искренне и с полной самоотдачей захотели достичь успеха в поставленной трудовой задаче.

Проводя аналогию с компьютерными играми – игроку хочется, как можно лучше пройти очередной уровень, заработав при этом максимальное количество очков; даже в случае поражения, он хочет с еще большим упорством добиться успеха тем же способом или придумать совершенно новое и креативное прохождение уровня (решение задачи).

Как же реализовать геймификацию на практике и какие результаты принесёт такое нововведение? В данном вопросе следуют обратиться к мировому гиганту – компании «Amazon».

Труд на складе – вещь крайне сложная и изнурительная. Особенно если от работника требуют доставлять минимум 300 товаров в час и проходить 18 км в день. Люди устраивают протесты, требуют повышения зарплаты хотя бы до \$15 в час, обращаются в рабочие союзы и к сенаторам.

Как в таких условиях заставить персонал активнее работать? Повышение зарплат следует обоснованно убрать за скобки – это действенный, но один из самых неприятных для компании методов. Чтобы как-то бороться с выгоранием людей (при этом не особо затрачиваясь финансово), «Amazon» на некоторых своих складах тестирует геймификацию работы. Тяжелый труд постепенно превращают в игру.

Внутри нескольких огромных складов «Amazon» сотни рабочих час за часом играют. Кто-то сражается с виртуальными драконами или гоняет на «Феррари», кто-то – строит замки, кто-то просто засекает в «Тетрисе». Причём за победы им положены вполне реальные награды, вплоть до повышения почасовой ставки.

Все эти игры – на самом деле способ заставить людей еще быстрее выполнять заказы клиентов. Просто процесс геймифицирован, и прогресс отображается в игровом формате.

В программу можно входить по желанию. Тысячи работников сами выбирают, что им лучше – работать по 10 часов в день, или превратить часть монотонного процесса в игру. Игры разрабатываются IT-отделом самого «Amazon» и показываются на небольших экранах рядом с местом работы сотрудников.

Люди, команды или даже целые этажи соревнуются друг с другом в скорости и масштабе сбора предметов, темпах упаковки, минимальном количестве ошибок. В процессе они получают очки, а призы – награждаются деньгами (к тому же, их точно не уволят). Также, разумеется, присутствуют типичные для игр достижения («Собрал 20 предметов за 5 минут!») и разные лидерборды. Можно, например, от нечего делать поставить себе цель стать сотрудником склада с самой большой скоростью упаковки посылок.

Маскировкой труда под игру сейчас занимается не только «Amazon». Её эксперимент – часть большого упора на геймификацию, который сейчас происходит у больших американских компаний. Они понимают, что зачастую одного финансового инструмента мало, человеку хочется чувствовать, что он выполняет что-то особенное, и что его труд заметен. Для работников, которые занимаются не особо престижным, низкоквалифицированным трудом, создается специальный софт, позволяющий им хоть немного развлечь себя в процессе [5].

То есть, геймификация означает введение в обычный рабочий процесс (в реальную деятельность работников на их рабочем месте) элементов игры.

Результаты исследования рекрутинговой компании «Бигл» показали, что чуть меньше одной трети организаций и приблизительно 60 процентов работников в России не имеют представления о геймификации. Однако в это же время многие крупнейшие компании, такие как Marriott, Группа ВТБ, Leroy Merlin, IKEA, Renault, Газпром и др. уже имеют успех и активно подбирают потенциальных сотрудников, более того проводят оценку уже существующих работников с помощью геймификации.

Выводы. Геймификация – эффективный способ для увеличения вовлеченности сотрудников, но важно применять её комплексно, а не просто отдельные игровые атрибуты (бейджи, очки, награды и т.д.). Сфера ее применения обширная, с возможностью под каждую компанию разрабатывать индивидуальную систему.

Основными преимуществами геймификации являются: вовлеченность, эксперимент, результат. Геймификация – это способ разработать системы, которые могут мотивировать людей. Все, что способно привлечь новых клиентов и удержать существующих, или вдохновлять сотрудников эффективно решать задачи, стоит попробовать. Создавая геймифицированную систему, можно превратить процесс выполнения задачи в удовольствие. Можно создать внутреннюю мотивацию, то есть сделать так, чтобы выполнение задач стало значимым само по себе [4].

Важно помнить, что геймификация – это инструмент, который должен делать сотрудников счастливыми, дарить им радость и формировать внутреннее желание выполнять действия, которые предлагает игра.

Список литературы:

1. Вербак К. Вовлекай и властвуй. Игровое мышление на службе бизнеса: книга / К. Вербак, Д. Хантер. – М.: МИФ, 2015.
2. Виниченко М. В. Актуальные проблемы внедрения результатов педагогических экспериментов в практике педагогической деятельности / М.В. Виниченко // Профессиональное социальное образование: уровни, опыт и перспективы развития. Сборник материалов XIII Всероссийского социально-педагогического конгресса. Ответственный за выпуск: В.В. Сизикова. – 2013. – С.68-70.
3. Виниченко М. В. Проблемные вопросы подготовки кадров по направлению «управление персоналом» в условиях нестабильной обстановки на рынке труда / М.В. Виниченко // Материалы Ивановских чтений. – 2015. – № 4. – С. 67-71.
4. Зикерманн Г. Геймификация в бизнесе: как пробиться сквозь шум и завладеть вниманием сотрудников и клиентов: книга / Г. Зикерманн, Д. Линдер. – М.: МИФ, 2014.
5. Хабр – коллективный блог с элементами новостного сайта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: habr.com/ru (дата обращения 20.11.2019).

Житенко А. Н., студент
Забаренко Ю. А., канд. экон. наук
ГО ВПО «Донецкая академия внутренних дел
Министерства внутренних дел Донецкой Народной Республики»
anya-zhitenko@mail.ru

РАЗРАБОТКА И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ НА ПРИМЕРЕ ЧАО «АМВРОСИЕВСКИЙ ХЛЕБОЗАВОД»

Вопросы развития персонала на сегодняшний день приобретают все большее значение для предприятий, поскольку, осуществляя деятельность в среде, для которой характерен средний уровень нестабильности, неопределенности, сложных и неоднозначных условий, практически все предприятия стараются производить товары более высокого качества, в связи с чем персонал может обеспечить необходимые конкурентные преимущества.

Организационно-экономический механизм управления персоналом является важным элементом системы управления персоналом на предприятии.

Учитывая проблемы, выявленные в системе управления персоналом ЧАО «Амвросиевский хлебозавод», основное внимание будет уделяться таким элементам механизма, как улучшение уровня обучения персонала, повышение квалификации персонала, повышение уровня мотивации персонала.

Одним из наиболее приоритетных направлений является совершенствование такой составляющей, как улучшение уровня обучения и повышения квалификации путем внедрения новейших методик и технологий управления персоналом.

Одной из современных технологий развития и повышения мотивации персонала является модель DISC [1].

Исходя из проанализированных источников установлено, что поведение большинства людей можно отнести к одному из четырех основных стилей (таблица 1).

Таблица 1

Стили поведения работников по модели DISC

| Тип личности по DISC | Приоритетные инструменты личной эффективности |
|----------------------|--|
| D (доминирование) | Навыки общения и ведения переговоров и навыки управления процессом работы |
| I (влияние) | Управление временем и управление процессом работы |
| S (стабильность) | Управление временем и навыки принятия решения |
| C (добросовестность) | Навыки общения и ведения переговоров и навыки эмоциональной компетентности |

С учетом выбранных приоритетных направлений развития и мотивирования персонала на основе модели DISC, предлагается разработать систему мотивации и развития персонала с учетом поведенческих особенностей и стилей работников.

На примере ЧАО «Амвросиевский хлебозавод» расчет будет проводиться с учётом повышения производительности труда работников после внедрения модели DISC.

Во время внедрения модели DISC для мотивации и организации развития персонала ЧАО «Амвросиевский хлебозавод» следует осуществить ряд шагов:

- 1) провести обучение высшего и среднего руководства, а также руководителей отделов и департаментов методологии DISC путем организации курсов и тренингов;
- 2) организация инструктажа по технологии проведения диагностики по методологии DISC;
- 3) подготовка и разработка компьютерной программы, которая бы включала в себя различные блоки вопросов и возможные варианты ответов для определения профиля каждого работника.
- 4) проведение личного интервью с работником, который прошел тестирование;
- 5) выделение средств на проведение мероприятий нематериальной мотивации;
- 6) выделение средств на проведение мероприятий по развитию персонала на основе типов по методологии DISC.

Проанализировав ряд компаний, которые предлагают обучение технологии DISC, установлено, что их стоимость колеблется от 500 до 1 000 долларов. Для расчета выбираем минимальную стоимость в размере 500 долларов за программу. Обучение на предприятии необходимо пройти 88 сотрудникам.

Совокупность расходов на мероприятия отражена в таблице 2.

Учитывая размеры предприятия, количество персонала, работающего на предприятии, величина расходов является оправданной и целесообразной.

При определении эффективности инвестиций от введения программы воспользуемся наиболее известным и широко используемым методом NPV [2].

Таблица 2

Затраты на внедрение методологии DISC на ЧАО «Амвросиевский хлебозавод»

| Статья затрат | Сумма, руб. |
|---|-------------|
| Обучение персонала предприятия технологии DISC | 21 000 |
| Вспомогательные материалы | 5 000 |
| Разработка компьютерной программы для тестирования работников по методологии DISC | 17 500 |
| Средства на проведение нематериальных мер мотивации | 50 000 |
| Средства на организацию обучения работников | 45 000 |
| Общая сумма затрат | 138 500 |

Определяется он по формуле:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t - C_{0t}}{(1+r)^t}, \quad (1)$$

где CF_t – поток средств от внедрения проекта, руб.;

C_{0t} – начальные инвестиции, руб.;

r – ставка дисконтирования, %;

t – количество периодов.

На данный момент производительность труда составляет 3071,17 рублей, в будущем, с учетом применения разработанной программы, ее значение увеличиться на 33,4 %. Отсюда, определим прогнозируемую производительность труда и чистой выручки от реализации продукции. Результаты прогнозных значений представлены в таблице 3.

Таблица 3

Результаты планирования производительности труда на 2019 год с учётом планируемых изменений объёмов реализации

| Показатель | Единица измерения | 2018 год | План на 2019 год | Темп прироста, % |
|--|-------------------|----------|------------------|------------------|
| Чистая выручка от реализации продукции | тыс. руб. | 313259 | 426147,20 | 136,04 |
| Производительность труда | тыс. руб/чел. | 3071,17 | 4097,57 | 133,42 |

Таким образом, прирост чистой выручки от реализации продукции составит 112 888, 2 рублей.

В соответствии с формулой 1 рассчитаем чистый дисконтированный доход от внедрения данного проекта. Общими затратами проекта было определено 138 500 рублей. Основным доходами от внедрения проекта является увеличение чистой выручки от реализации продукции на 112 888, 2 рублей. В программе заложен период окупаемости в 3 года.

$$NPV = \frac{112888 \cdot 0,2}{(1+0,65)} + \frac{112888 \cdot 0,2}{(1+0,65)^2} + \frac{112888 \cdot 0,2}{(1+0,65)^3} + \frac{112888 \cdot 0,2}{(1+0,65)^4} - 138500 = 70785 \cdot 0,1 \text{ (руб.)}$$

В результате практической реализации проекта, доход предприятия в размере 70 785,1 рублей будет перераспределен на проведение нематериальных мер мотивации для сотрудников исследуемого предприятия.

Конечным показателем расчета эффективности является срок окупаемости инвестиций (дисконтированный) или период окупаемости проекта. Определяется по формуле [2]:

$$PP = \frac{CF_t}{F}, \quad (2)$$

где F – ежегодный чистый доход.

$$PP = \frac{112888 \cdot 2}{70785 \cdot 1} = 1.6 \text{ (лет)}$$

Вывод. Прогнозируемый период окупаемости внедренной программы составит 1,6 лет, что на 1,4 года меньше ожидаемого срока окупаемости.

Таким образом, можно утверждать, что совершенствование таких составляющих организационно-экономического механизма управления персоналом, как мотивация и развитие на основе методологии DISC, окажет положительное влияние на развитие ЧАО «Амвросиевский хлебозавод» в целом и на систему управления персоналом в частности, поскольку позволит не только повысить производительность труда сотрудников, но и значение конечного результата деятельности предприятия. Кроме того, на основе прогнозируемых расчетов наблюдается тенденция к росту результатов деятельности на протяжении долгосрочного периода.

На основании вышеизложенного материала можно предположить, что развитие высококвалифицированного персонала позволит ЧАО «Амвросиевский хлебозавод» сформировать конкурентоспособный кадровый состав на предприятии, который будет направлен на повышение эффективности как отдельных подразделений, так и предприятия в целом.

Список литературы:

1. Козлов Д. А. Как оказывать влияние на людей в жизни и бизнесе / Д. А. Козлов, И.А. Толмачева. – К.: 2017 – 77 с.
2. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт, Л. П. Белых. – М: Банки и биржи: ЮНИТИ, 2016. – 631 с.

Заводчикова А. Е., студент
Лукьянченко Н. Д., д-р экон. наук, профессор
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
nasty_a_zavodchikova@mail.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОДБОРА И АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

Актуальность. В настоящее время вопросы подбора, и последующей, в случае трудоустройства, адаптации персонала являются первоочередными как для организаций, так и для государственных структур. Это связано с тем, что персонал оказывает непосредственное воздействие не только на конечный результат деятельности организации, но также и на ее процесс. Именно трудовые ресурсы, в первую очередь, влияют на становление и развитие организации, но недостаточно будет лишь осуществить процесс подбора кадров, также важно корректно выстроить систему адаптации новых работников, для того, чтобы вновь принятый работник как можно быстрее освоился на рабочем месте и втянулся в коллектив.

Целью работы является рассмотрение понятия систем подбора и адаптации персонала, а также разработка путей совершенствования вышеупомянутых систем для повышения уровня эффективности предприятия.

Анализ исследований и публикаций. Комплексные методологические и методические исследования в области подбора и адаптации персонала отражены в работах отечественных ученых-экономистов Базарова Т., Кибанова А., Дураковой И., Шекшни С.,

Портнягова К., Маслова В, Иванова Р., Одегова Ю, Виханского О., Лукьянченко Н., и зарубежных - Грэхема Х., Роу Р., Спенсера Л., Питерса Т., Уотермана Г., Хенце Г.

Изложение материала. Кибанов А.Я. рассматривает термин подбор кадров, как комплексную систему действий, состоящую из поиска, отбора и найма кандидатов, обладающих рядом профессиональных и личностных качеств необходимых для достижения целей организации [1, с.159].

Система подбора кадров является сложным механизмом, состоящим из нескольких компонентов, таких как:

1. Система поиска кадров (определение потребности в персонале, разработка требований к вакантной должности, поиск кандидатов).

2. Отбор кандидатов, проведение собеседования, оценка кандидатов, проверка документации.

3. Решение о найме, состоит из: приема на работу (заключение трудового договора, медицинский осмотр, составление приказа о приеме, оформление трудовой книжки в отделе кадров) или зачисления в кадровый резерв или отклонения кандидата [2, с. 328].

Как правило, специалисты по подбору кадров используют следующие источники привлечения кандидатов:

СМИ (объявления в печатных изданиях, интернет-порталы, социальные сети); знакомые, друзья, родственники сотрудников организации или руководства; центр занятости или биржа труда; различные кадровые агентства по трудоустройству; ярмарки вакансий в ВУЗах; хэд-хантинг [3, с.37].

Также повсеместно используются внутренние источники подбора кадров. Например, перемещение по иерархической лестнице, работники из кадрового резерва, горизонтальная ротация [3, с.39].

Для успешного проведения процесса подбора кадров организациям следует:

1. Прописать заранее требования на ключевые должности в штатном расписании, для сокращения времени.

2. Проведение собеседования с кандидатами в онлайн-режиме. Современные информационные технологии позволяют проводить собеседование с отобранными кандидатами посредством видеосвязи. А анкету для работодателя или резюме, кандидат, в свою очередь, может выслать по электронной почте. Это позволит рационально использовать время как работодателя, так и кандидата.

3. Методы подбора кадров. Руководители или специалисты по подбору кадров, как правило, используют стандартные методы подбора кандидатов. Конечно, эти методы эффективны, так как проверены временем. Однако, в современных условиях хозяйствования все процессы требуют модернизации, что касается и системы подбора кадров [3, с.49].

Например, руководители могут добавить в действующую систему подбора кадров такие методы, как:

метод стрессового интервью – собеседование, во время которого соискателя пытаются вывести из равновесия, лишить зоны комфорта;

brainteaser – интервью – соискателям необходимо ответить на витиеватый вопрос или логическую задачу;

подбор кадров на основе физиогномики. Физиогномика представляет собой метод выявления типа личности и душевных качеств, на основе анализа внешнего вида, черт лица и его выражения;

метод графологии. Графология – это метод определения черт характера человека посредством изучения его почерка [5, с.279].

4. Корректно разработанная система адаптации новых работников [3, с.49].

Процесс адаптации новых работников способен проиллюстрировать рабочую ситуацию в организации. Подобная информация может быть очень полезной для руководителя с точки зрения анализа рабочего процесса. По тому, как проходит процесс вхождения работника в коллектив, можно увидеть уровень сплоченности персонала организации.

В одной и той же ситуации люди адаптируются с различной мерой успешности. Это свидетельствует о том, что должна существовать способность к адаптации. Уровень данной способности может отличаться в связи с возрастом, положением в социуме, сфере деятельности и психологическим состоянием личности [4, с.8].

Процесс адаптации зачастую включает в себя стресс. Вновь принятые работники не могут избежать столкновения со стрессовыми ситуациями во время процесса адаптации, так как они не свыклись с новыми условиями труда, с новой обстановкой, коллективом и обязанностями. Руководитель обязан устранять источники стресса новых работников. Например, корректировать график рабочего времени, не перегружать работника морально и физически. Руководитель должен обеспечивать сотрудников заданиями, которые можно выполнять самостоятельно. Кроме того, обязанностью руководителя является поддержание благоприятного морально-психологического климата среди сотрудников и обеспечение их всей необходимой информацией [4, с. 9].

Этапы вхождения новичка в новую рабочую обстановку:

1. Подготовительный этап. На этом этапе человек знает о предстоящих изменениях, психологически подготавливает себя к новой обстановке, людям и деятельности. В зависимости от характера и темперамента ему будет легче или, наоборот, сложнее справиться со следующими этапами.

2. Скрытая дезадаптация. Человек внешне выглядит приспособленным к новой среде, общению, традициям, убеждениям, но по случаю старается отвергнуть новые ценности, придерживаясь прежних установок.

3. Принятие. На данном этапе происходит внутреннее принятие основных систем ценностей новой ситуации, то есть человек отказывается от некоторых своих ценностей и принимает новые.

4. Уподобление. Характерной чертой этого этапа является психологическая переориентация человека, то есть изменение ценностных установок, моделей поведения [2, с. 584].

При прохождении процесса социально-психологической адаптации человек может не пройти через все этапы. Какой-то этап можно миновать в зависимости от индивидуальных характеристик человека, либо же, вообще, можно остаться на каком-то из этапов, так и не достигнув завершающего.

Для успешного решения данной проблемы необходимо развивать институт наставничества для более быстрого и мягкого вхождения работника в новый коллектив и трудовые будни. Наставником, в свою очередь может стать как непосредственно руководитель, так и опытный сотрудник, который находится на хорошем счету у начальства и считается авторитетом в своем коллективе.

Наставник должен: ознакомить работника с целями, направлениями деятельности, задачами и стратегиями фирмы, предоставить документы, с которыми новичок обязан ознакомиться, познакомить с коллективом подразделения, осведомить работника о сущности и нормах работы и ознакомить с полномочиями. Для лучшего выполнения этих задач обычно вводится стимулирующее поощрение для наставника в случае успешной адаптации нового сотрудника [4, с. 10-11].

Выводы. Процесс подбора персонала – продолжительный и дорогостоящий процесс для организации. Обеспечение организации высококвалифицированными специалистами, повысит ее позицию на рынке. Стоит сказать, что подбор персонала это поэтапная, системная работа, основанная на методологических подходах и уровне квалификации

менеджера по персоналу. Для того, чтобы процесс продвижения персонала был успешным, необходимо четко определить критерии и принципы подбора, так как на них будет основываться весь процесс. Также не стоит забывать о своевременной адаптации новых сотрудников, для наиболее результативного их вхождения в коллектив и в рабочую обстановку.

Список литературы:

1. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: отбор, оценка при найме и аттестация: учеб. пособие / А.Я. Кибанов. – М.: Экзамен, 2005. – 416 с.
2. Конева Е.В. Инновационные методы подбора персонала, перспективы и риски использования / Е. В. Конева // Сибирский государственный университет им. М.Ф. Решетнева. – 2012. – №13(7). – С. 278-280. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/innovatsionnye-metody-podbora-personala-perspektivy-i-riski> (дата обращения 19.11.2019).
3. Спивак В.А. Управление персоналом для менеджеров: учебн.пособ. / В.А. Спивак. – М.: ЭКСМО, 2012. – 790 с.
4. Фангманн Г.О. Совершенствование системы подбора персонала организации / Г.О. Фангманн. – Томск: АСТ, 2018. – 110 с.
5. Фроленок Б. Адаптация персонала на рабочем месте, качество трудовой жизни и субъективное благополучие / Б. Фроленок // Вестник Латвийской высшей школы менеджмента информационных систем. – 2017. – №10(1). – С. 7-12.

Касинцова Е. К., студент
Гизатулин А. М., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
kasintsova@yandex.ru

ИНТЕРАКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ КАК УСЛОВИЕ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЁРСТВА В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ (НА ОПЫТЕ ФАКУЛЬТЕТА ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ ДОНЕЦКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА)

Актуальность. Социальное партнёрство является неотъемлемой частью современного общества. Однако интерактивные методы обучения как условие формирования социального партнёрства в высших учебных заведениях ещё не были изучены и рассмотрены подробно.

Анализ последних исследований и публикаций. Одним из первых исследований, рассматривающих сущность общественного согласования, является работа Ж. Ж. Руссо «Общественный договор» (1762 г.) [2]. В ней речь идёт об обществе, основанном на равноправии и личной свободе. Огромный вклад в теорию социального партнёрства внесли такие учёные, как Ж. Фурье, А. Сен-Симон, Р. Оуэн. Сам же термин «партнёрство» в XIX веке впервые употребил Джон Стюарт Мюллер. Среди современных исследователей, занимающихся данным вопросом можно выделить: Г. В. Бродкину, И.И. Зубарёву, В.И. Ковалько, И. И Колисник, А. К. Смирнова, Г. И. Чанышева [3].

Цель исследования. Цель исследования заключается в выявлении взаимосвязи между интерактивными методами обучения и развитием навыков социального партнёрства на факультете иностранных языков Донецкого национального университета.

Результаты исследования. С целью внедрения социального партнёрства на факультете иностранных языков Донецкого национального университета применяются различные интерактивные методы обучения, среди которых можно выделить:

1. Тренинги, подразумевающие отработку изученного материала путём помещения обучающегося в определённую ситуацию. Тем самым тренинги позволяют развивать коммуникативные навыки студентов, а также межличностное взаимодействие среди обучающихся. Кроме того, во время тренинга участники развивают уважение чужого мнения и другой точки зрения.

2. Дебаты, которые предусматривают деление обучающихся на две или более группы, каждая из которых представляет свою точку зрения, отличную от других. Участники должны не только огласить свою позицию, но и доказать её, подкрепляя исчерпывающими аргументами. Используется как на практических, так и на лекционных занятиях.

3. «Мозговой штурм», направленный на обсуждение оспоримых либо неоднозначных вопросов. Данный метод стимулирует учащихся для принятия решений, а также интенсивно развивает инициативу. Применяется не только на практических, но и на лекционных занятиях.

4. Конференции, семинары и круглые столы, являющиеся одним из главных факторов, позитивно влияющих на формирование социального партнёрства у обучающихся. Представление доклада направлено на развитие ораторских способностей, а также на умение отстаивать свою позицию, убеждать собеседника, аргументированно отвечать на возможные вопросы. Ежегодно проводится целый ряд подобных мероприятий, а именно:

Международная студенческая научная конференция «Сопоставительное изучение германских и романских языков и литератур»;

Международный лингвистический семинар «Сопоставительные и диахронические исследования языковых единиц и категорий»;

Международная научная конференция «Донецкие чтения 2018: образование, наука, инновации, культура и вызовы современности» [1].

5. Культурно-массовые мероприятия, которые позитивно влияют на развитие межличностного взаимодействия и способствуют всестороннему налаживанию межличностных контактов. На факультете функционируют различные группы по видам деятельности – хор, танцевальный коллектив, клуб актёрского мастерства. Кроме того, при Донецком национальном университете функционирует студенческий молодёжный театр «Балаган», участником которого может стать любой студент, прошедший предварительный кастинг. Ежегодно проводятся следующие мероприятия:

Дебют первокурсника

«Экватор», в котором принимают участия студенты третьего курса ОКУ «Бакалавр»;

Концерт, посвящённый «Дню переводчика» и «Дню учителя»;

Концерт по случаю Дня рождения факультета иностранных языков [1].

6. Ролевые игры, применяемые как на практических, так и на лекционных занятиях. Участники представляют одну из сторон ситуации, моделируя поведение или действия соответствующей стороны. Тем самым у студентов развивается умение анализировать чужую точку зрения и выступать в её защиту. Кроме того, возможно практическое применение навыков переговоров.

Выводы.

1. В результате исследования была выявлена взаимосвязь между интерактивными методами обучения и развитием навыков социального партнёрства на факультете иностранных языков Донецкого национального университета.

2. Такие формы интерактивного обучения, как тренинги, дебаты, «мозговой штурм», конференции, семинары, круглые столы, культурно-массовые мероприятия, ролевые игры, а также разнообразные творческие задания способствуют развитию налаживанию и развитию межличностных отношений среди студентов, а также коммуникативных навыков, необходимых для функционирования социального партнёрства.

3. Приобретение студентами навыков социального партнёрства позволит в будущем обеспечить возможность благоприятного климата в коллективе, что, в свою очередь, повысит производительность труда.

Список литературы:

1. Донецкий национальный университет [Электронный ресурс]. – URL.: <http://donnu.ru/> (дата обращения 03.10.2019).
2. Руссо Ж. Ж. Об общественном договоре. Трактаты [Текст]: пер.с фр. / Ж. Ж. Руссо. — М.: «КАНОН-пресс», «Кучково поле», 1998. – 416 с.
3. Чанишева Г. І. Правові основи соціального діалогу у сфері праці [Текст] / Г. І. Чанишева // Актуальні проблеми держави і права. – Вип. 63. – О.: Юридична література, 2012. – С. 323–328.

Киселева А. С., студент
Гизатулин А. М., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
nasty230462@yandex.ru

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОХРАНЫ ТРУДА

Введение. Согласно с п. 3 ст. 30 Конституции Донецкой Народной Республики, принятой 14 мая 2014 года Верховным Советом Донецкой Народной Республики, каждый гражданин имеет право на труд в условиях, отвечающих требованиям безопасности и гигиены, а также согласно п. 2 ст. 4 Конституции ДНР в республике охраняются труд и здоровье людей.

Цель исследования. Определить роль правового регулирования в эффективности охраны труда. Для соблюдения данных принципов необходимо наличие и функционирование хорошо функционирующей государственной системы управления охраной труда, то есть ее правовое регулирование. Правовое регулирование охраны труда, создание правовых норм, устанавливающих стандарты безопасных условий труда, должно оказывать целенаправленное государственное воздействие на общественные отношения в области охраны труда и его защиты с использованием специальных правовых средств и методов.

Основная часть. Эффективная и безопасная работа возможна только в том случае, если условия труда на рабочем месте соответствуют всем требованиям международных стандартов в области охраны труда.

Совокупность нормативных актов, содержащихся в стандартах Закона о безопасности и гигиене труда, образует систему законодательства по охране труда.

Значительная роль в системе этих мер принадлежит законным средствам обеспечения жизни и здоровья работников в процессе труда, их действия распределяются независимо от сферы экономической деятельности и ведомственной подчиненности этих организаций. Законодательство Донецкой Народной Республики об охране труда основывается на и состоит из Закона ДНР «Об охране труда» № 31-ИНС от 03.04.2015г., других законов и иных нормативных правовых актов Донецкой Народной Республики [2].

Нормативные законы по охране труда разрабатываются республиканскими правоохранительными органами, реализующими государственную политику в области охраны труда и здоровья, утверждаются республиканскими правоохранительными органами, обеспечивающими реализацию государственной политики в области охраны труда и здоровья и государственного надзора, и, после их утверждения, республиканской исполнительной властью введены в действие органы, осуществляющие государственную

политику в области охраны труда и государственного надзора, а также их регистрации в Министерстве юстиции Донецкой Народной Республики.

Нормативные требования по охране труда устанавливают правила, процедуры и критерии, направленные на сохранение жизни и здоровья работников во время трудовой деятельности. Нормативные требования по охране труда являются обязательными для физических и юридических лиц при осуществлении любого вида деятельности.

Гигиена труда и техники безопасности – это система правовых актов, социально-экономических, организационных, технических и терапевтических мер и средств обеспечения безопасности, поддержания здоровья человека и способности работать во время рабочего процесса.

Служба охраны труда выявляет и исследует возможные причины несчастных случаев на производстве, профессиональных заболеваний, несчастных случаев, взрывов, пожаров и разрабатывает систему мер и требований для устранения этих причин и создания безопасных и благоприятных условий труда для людей.

Свод правил, регулирующих разрозненные отношения в области охраны труда, является самостоятельным институтом охраны труда. Сохранение жизни и здоровья работников при выполнении работ гарантируется другими нормами трудового законодательства: в отношении права на труд и его гарантий, рабочего времени и отдыха, нормирование и оплата труда и т. д.

Поэтому охрана труда как институт трудового права представляет собой свод правил, направленных на обеспечение безопасных условий труда для жизни и здоровья работников, которые являются обязательными для работодателей и их должностных лиц. Институт охраны труда включает следующие группы норм трудового права:

- 1) правила и инструкции по охране труда;
- 2) специальные правила охраны работников, занятых на тяжелых работах и работах с вредными или опасными условиями труда;
- 3) специальные нормы об охране труда женщин, несовершеннолетних и лиц с пониженной трудоспособностью;
- 4) нормы об организации системы управления охраной труда, о планировании и финансировании мероприятий по охране труда;
- 5) нормы, регулирующие деятельность органов надзора и контроля за соблюдением законодательства о труде;

В соответствии с вышеуказанными стандартами по охране труда можно сделать вывод, что каждый работник имеет право на:

- рабочее место, отвечающее требованиям охраны труда;
- обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в соответствии с действующим законодательством;
- получение достоверной информации от работодателя, соответствующих государственных органов и общественных организаций об условиях и охране труда на рабочем месте, о существующем риске нанесения вреда здоровью, а также о мерах по защите от вредного и (или) опасного воздействия производственных факторов;
- предоставление средств индивидуальной и коллективной защиты в соответствии с требованиями охраны труда за счет средств работодателя;
- обучение методам и приемам безопасного труда за счет средств работодателя;
- профессиональная переподготовка за счет работодателя в случае потери работы из-за нарушения требований охраны труда;
- заявление о проверке условий труда и охраны труда на рабочем месте органами государственного надзора и контроля за соблюдением трудового законодательства и охраны труда работниками, проводящими государственное изучение условий труда, а также органами профсоюзного контроля в области соблюдения законодательства о труде и охраны труда;

- личное участие или участие своих представителей в рассмотрении вопросов, касающихся обеспечения безопасных условий труда на рабочем месте, и в расследовании несчастного случая на производстве или профессионального заболевания, которое имело место;

- внеочередной медицинский осмотр (обследование) в соответствии с медицинскими рекомендациями с сохранением за ним места работы (должности) и среднего заработка во время прохождения оказанного медицинского осмотра (обследования);

- установленная законом компенсация, коллективный договор, договор, трудовой договор, если он выполняет тяжелую работу и работает во вредных и (или) опасных условиях труда.

Выводы. В этой статье рассматривается необходимость того, чтобы государство имело законодательную базу в области охраны труда и, в случае ее реализации, может не только предотвращать трагические несчастные случаи на работе, но и обеспечивать здоровые и безопасные условия труда. Анализ законодательной базы показывает ее акцент на максимальную защиту прав трудящихся. Реализация законодательных норм обеспечивает безопасность работников при исполнении ими своих трудовых обязанностей, предупреждение и устранение нарушений требований охраны труда.

Список литературы:

1. Конституция Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]: от 14 мая 2014 года. – Режим доступа: [donnuet.education > attachments > pdf > constitution-09-12-2015](http://donnuet.education/attachments/pdf/constitution-09-12-2015) (дата обращения 20.11.2019).

2. Об охране труда [Электронный ресурс]: Закон ДНР от 03.04.2015 г. № 31-ИНС. – Режим доступа: <https://gisnpa-dnr.ru/npa/0002-31-ihc-20150403> (дата обращения 20.11.2019).

3. Ершов, В.А. Правовое регулирование охраны труда / В.А. Ершов. – М.: ГроссМедиа, 2013. – 184 с.

Комарова А. А., студент
Гизатулин А. М., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
anzhela.komarova@bk.ru

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ УСЛОВИЙ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Введение. Республика создаёт здоровые и безопасные условия труда, правовую основу для регулирования отношений в сфере охраны труда между работодателями и работниками, а также условия труда, отвечающие требованиям сохранения жизни и здоровья работников в рабочем процессе. [1]

Данной проблемой занимались В. А. Зубарева, Л. М. Поляк, а также Пономарев В. М. Однако не все аспекты данной проблемы были изучены, поэтому особенно актуальна разработка рекомендаций по улучшению условий труда на предприятии [2].

Целью данной работы является разработка способов обеспечения технологической безопасности, улучшения условий труда работников, а также обеспечения оптимальных режимов труда и отдыха.

Основная часть. Задачей охраны труда является научный анализ условий труда, технологических процессов, оборудования с точки зрения возможности возникновения опасных факторов, например, выброса вредных веществ. На основе этого анализа выявляются опасные производственные участки, потенциальные аварийные ситуации и разрабатываются меры для устранения или ограничения последствий.

Одной из ключевых особенностей любой системы, включая систему управления охраной труда, является постоянное совершенствование [3].

Постоянно совершенствуя систему управления охраной труда, организация продолжает стремиться к повышению эффективности управления охраной труда с целью устранения травм, смерти и заболеваний работников путем снижения рисков, связанных с рабочим процессом.

Необходимо устранить выявленные несоответствия в процессе проверки системы управления охраной труда, мониторинга и оценки ее эффективности, а также оценки результатов анализа путем управления эффективностью системы управления охраной труда. Для этого необходимо определить меры по осуществлению профилактических и корректирующих действий и своевременному внесению изменений. Обязательные действия должны включать:

1. Выявление и анализ причины несоблюдения правил охраны труда и техники безопасности на рабочем месте и / или эффективности мероприятия с функционированием системы управления охраной труда;

2. Планирование, реализацию, проверку эффективности и документирование корректирующих и предупреждающих действий;

3. Меры по изменению системы управления охраной труда.

Предпринимаются корректирующие действия для предотвращения причин несоблюдения каких-либо требований, в том числе повторения несчастных случаев на производстве, а также профессиональных заболеваний [1].

Мониторинг устранения недостатков в функционировании системы управления охраной труда, оценка предотвращения и защиты от воздействия опасностей и рисков, выявленных во время несчастного случая, расследование несчастного случая или несчастного случая на производстве, профессиональных заболеваний и устранение несоответствий должен включать идентификацию, уведомление и расследование:

- 1) несчастных случаев на производстве, профессиональные заболевания (в том числе контроль совокупных данных о временной нетрудоспособности);

- 2) неудовлетворительных результатов деятельности по соблюдению требований безопасности и гигиены труда и недостатков в системе управления охраной труда;

- 3) нарушения при реализации программ реабилитации труда и восстановления здоровья работников.

Постоянное совершенствование организации является ее естественной целью. Постоянное совершенствование системы управления охраной труда повышает конкурентоспособность, оперативно реагирует на появление современных решений, методов и технологий и их применение в соответствии с возможностями организации; повышает профессионализм персонала через обучение. Постоянное улучшение общей системы управления охраной труда и ее элементов достигается за счет реализации определенных мер.

Эти мероприятия должны учитывать:

- цели организации по охране труда;

- результаты определения опасных, вредных производственных факторов и оценки рисков;

- результаты мониторинга и измерения производительности;

- расследование несчастных случаев, профессиональных заболеваний и несчастных случаев на производстве;

- результаты и рекомендации проверок (ревизий);

- анализ эффективности системы управления охраной труда со стороны руководства;

- предложения по улучшению от работников организаций и комитетов (комитетов) по охране труда, если таковые имеются;

изменения в национальных нормативных актах и других правовых актах, программах по охране труда, а также в коллективных договорах (соглашениях);

новая информация в области охраны труда;

результаты предыдущих программ здоровья работников.

Основываясь на анализе данных (информации, фактов), руководство предпринимает шаги для повышения эффективности системы, улучшения условий труда и потребности в адекватных ресурсах. Принятие решений официально доводится до сведения лиц, ответственных за тот или иной элемент системы, комитета по охране труда, работников и их представителей.

Выводы. В этой статье было рассмотрено постоянное улучшение как ключевое свойство системы охраны труда, а также способы осуществления профилактических и корректирующих действий и меры по внедрению улучшений в общую систему управления. Данные мероприятия позволят государственным предприятиям обеспечить оптимальные условия труда и безопасность во время трудового процесса работников, что, в свою очередь, повысит производительность на предприятии.

Список литературы:

1. Об охране труда [Электронный ресурс]: Закон Донецкой Народной Республики № 31-ИНС от 03.04.2015. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakon-dnr-ob-ohrane-truda/> (дата обращения 20.11.2019).

2. Лепаева Н.Г. Совершенствование системы управления охраной труда [Электронный ресурс] / Н.Г. Лепаева, В.М. Пономарев // Студенческий форум: электрон. научн. журн. – 2018. – № 22(43). – URL: <https://nauchforum.ru/journal/stud/43/41721> (дата обращения: 21.10.2019).

3. НПАОТ 0.00-4.15-19 от 28.02.2019г. № 138 «Типовое положение о системе управления охраной труда» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gkgtn.ru/info/normativno-pravovye-akty-po-okhrane-truda/normativnye-pravovye-akty-po-okhrane-truda-gortekhnadzora-dnr/> (дата обращения 20.11.2019).

Кочина Н. С., студент

Гизатулин А. М., канд. экон. наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

hidenaryghoul@gmail.com

ОСОБЕННОСТИ ИЗУЧЕНИЯ ОХРАНЫ ТРУДА В СИСТЕМЕ БЕЗОПАСНОСТИ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ

Актуальность. Важнейшим компонентом безопасности жизнедеятельности является безопасное поведение дома, на работе, в транспорте, в общественных местах. А показатель безопасности, в свою очередь, – это уровень травматизма.

По оценкам Международной организации труда, каждый день в мире в среднем около 5 тысяч человек умирают в результате несчастных случаев и профессиональных заболеваний на производстве, суммарно достигая за год от 2 до 2,3 миллиона случаев производственно-обусловленной смертности. Из этого числа около 350 тысяч случаев составляют несчастные случаи со смертельным исходом и около 1,7–2 миллионов смертей, вызванных заболеваниями, связанными с условиями труда [1].

Анализ последних исследований и публикаций. Большой вклад в изучение условий, образа жизни и здоровья работающего населения, а также учащихся, внесли А. Е. Шахгельдянц, И. Д. Богатырев, О. В. Гринина, Л. С. Темичева, Н. В. Догле,

Л. А. Коган, Н. Ф. Измеров, В. С. Лучкевич, Ю. П. Лисицын, Е. А. Тишук, Н. С. Усачев, О. П. Баранов, В. П. Павлов, А. А. Щербаков, А. И. Кича, Н. В. Полунина и др.

Цель исследования: разработка рекомендаций для уменьшения риска производственных травм у молодежи.

Результаты исследования. Согласно Р. А. Муртазину, на долю молодежи (18–30 лет) приходится почти треть всех несчастных случаев. Студенчество, являясь составной частью молодежи, представляет собой специфическую социальную группу, характеризующуюся особыми условиями жизни, труда и быта, социальным поведением и психологией. Не являясь производительной частью населения и не участвуя в производстве товаров и услуг, студенчество имеет желание и возможности трудиться. Следовательно, необходимо рассматривать студенчество как одного из важных объектов системы государственного строительства [3].

В настоящее время большое внимание уделяется созданию условий для получения профессионального образования студентов, прохождения практики на производстве, в организациях и учреждениях. В Донецкой Народной Республике, несмотря на военные действия, необходимо учитывать опыт волонтерства и молодежных строительных отрядов России, которые не только воспитывают студенческую молодежь в духе патриотизма, но и дают возможность молодежи получить рабочую профессию и опыт организации безопасного труда, обучения вопросам охраны труда.

В ДНР разрушено большое количество жилых домов в сельской и городской местности, школы, больницы, и другие объекты инфраструктуры, отстраивать и ремонтировать которые крайне необходимо. В авангарде этой работы, т.е. экономического восстановления, должна выступать студенческая молодежь. Однако, причиной травмирования участников студенческих и волонтерских отрядов может послужить отсутствие необходимого им обучения, стажировки, инструктажей и проверки знаний по вопросам охраны труда для безопасного выполнения работ.

Как показала практика в России, при привлечении студенческой и других категорий молодежи к выполнению работ в различных организациях не всеми работодателями обеспечивается соблюдение требований законодательства по охране труда.

Так, согласно данным А. И. Еремкина, в 2015 году при выполнении работ по уборке строительного мусора в зоне, где работали промышленные альпинисты, смертельные травмы получил работавший по договору несовершеннолетний работник (17 лет) [2]. Причиной несчастного случая в основном явились нарушения в области охраны труда:

- отсутствие допуска работников к работам промышленного альпинизма;
- отсутствие проверки знаний по вопросам охраны труда;
- нарушение потерпевшим требований инструкции по охране труда;
- отсутствие безопасных условий работы на строящемся объекте.

Выявлено, что разнообразие мер подготовки молодежи по правовым и техническим разделам охраны труда происходит более успешно на вузовском уровне. Перед началом трудовой деятельности со студентами и молодежью вне учебных занятий проводится обучение по вопросам трудового законодательства, охраны труда и технической безопасности. Основными видами обучения вопросам охраны труда являются инструктажи.

Выделяют несколько видов инструктажей: вступительный, первичный, повторный, внеплановый и целевой инструктажи. На занятиях по безопасности жизнедеятельности и охране труда студенты изучают различные виды вредных и опасных факторов, которые могут быть не только в рабочей зоне, но и в домашних условиях. При успешном усвоении материала у студентов формируется представление о безопасности жизнедеятельности, что способствует уменьшению несчастных случаев и травм на рабочем месте и в быту.

Конечно, дать рекомендации на все случаи жизни невозможно, но есть ряд аспектов, зная о которых, можно уменьшить риск производственных травм:

консолидация действий органов образования, правопорядка, общественности в целях предупреждения и снижения всех видов травматизма, в том числе и бытового;

проведение комплекса практических мероприятий организационно-методической, воспитательной и разъяснительной направленности с различными категориями населения;

разработка инновационных методов обучения вопросам охраны труда;

использование компьютерных технологий для создания ситуационных задач и игр на занятиях школьников и студентов по охране труда;

создание в дошкольных и учебных заведениях сети учебных кабинетов, уголков по безопасности движения, ремонтно-строительных мероприятий и реконструкции улиц и дорог, пешеходных переходов, игровых и спортивных площадок во дворах;

оборудование мест для отдыха и обеспечения безопасности в районах рекреации.

Выводы. Исходя из выше сказанного, следует, что предупреждение производственных и бытовых травм во многом зависит не только от соответствующих структур, обеспечивающих безопасную жизнь, быт и отдых граждан, но и от самих граждан, от их личной заботы за сохранение собственной жизни и здоровья.

Список литературы:

1. Об охране труда [Электронный ресурс]: Закон Донецкой Народной Республики № 31-ИНС от 03.04.2015. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakon-dnr-ob-ohrane-truda/> (дата обращения 20.11.2019).

2. Еремкин А. И. Система содействия трудоустройству выпускников вуза в современных условиях / А. И. Еремкин // Университетское управление: практика и анализ. – 2009. – № 3. – С. 54–58.

3. Муртазин Р. А. Студенчество как особая социально-психологическая и возрастная категория / Р. А. Муртазин // Инновационное управление социально-экономическими системами в регионах. – Челябинск: Изд. центр ЮУрГУ, 2011. – С. 313–318.

Кравченко О. В., студент

Ханина А.В., канд. экон. наук, доцент

ЧОУ ВО «Таганрогский институт управления и экономики»

ksenia.k.96@mail.ru

НОРМИРОВАНИЕ ТРУДА КАК ЭЛЕМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА

Актуальность работы заключается в том, что разработка системы нормирования труда на сегодняшний день является одной из главных задач персонала, которые заняты управленческой и организаторской деятельностью учреждения. В бюджетных учреждениях нормирование труда рассматривается как одна из составляющих оплаты труда, так как дает возможность устанавливать обоснование нормы и ее расхода, стимулирует повышение квалификации работников.

Нормирование труда это неотъемлемая часть хозяйственного механизма и одна из ключевых частей процессов организации управления трудом с целью повышения производительности труда и уровня его эффективности.

Основной задачей нормирования труда является установление обоснованных прогрессивных показателей норм затрат труда в целях роста совокупной производительности и повышения эффективности использования трудовых ресурсов.

Процессы структуризации и изменений в размерах оплаты труда, как правило, основываются на понимании сложности выполняемой работы, процессах оптимизации

численности занятых с целью эффективного структурирования объемов заработной платы.

Главной целью нормирования труда является создание системы нормирования труда, которая позволит:

1. Проводить расчет и строить план по численности сотрудников по ставкам и подразделения, в зависимости от структуры плановых показателей.

2. Проводить расчет и изменение объемов фиксированной и изменяющейся части оплаты труда сотрудников, а также оптимизировать системы премирования на предприятии.

Развитие нормирования труда должно способствовать совершенствованию организации труда, планированию и анализу использования трудовых ресурсов, развитию форм использования трудовых ресурсов, снижению трудоемкости выполненных работ, росту производительности труда.

В сложных экономических условиях, когда падает уровень производства, снижается финансовый результат важно построить систему мотивации и стимулирования так, чтобы найти компромисс между интересами предприятия и сотрудников. Все чаще при разработке положений об оплате труда осуществляется привязка конечных результатов деятельности к объемам стимулирующих выплат.

Нормирование труда и мотивация работников:

нормирование труда является основой организации заработной платы;

по выполнению норм труда оценивается трудовая деятельность каждого работника и оплачивается его труд. Без нормирования труда невозможна реализация экономического закона распределения по труду.

научно обоснованные нормы труда позволяют оценить результаты трудовой деятельности каждого работника, каждой бригады и сравнить их результаты. Только при сравнении выявляются передовики и отстающие.

научно обоснованные нормы труда, правильно отражая конкретные условия, обеспечивают повышение производительности труда.

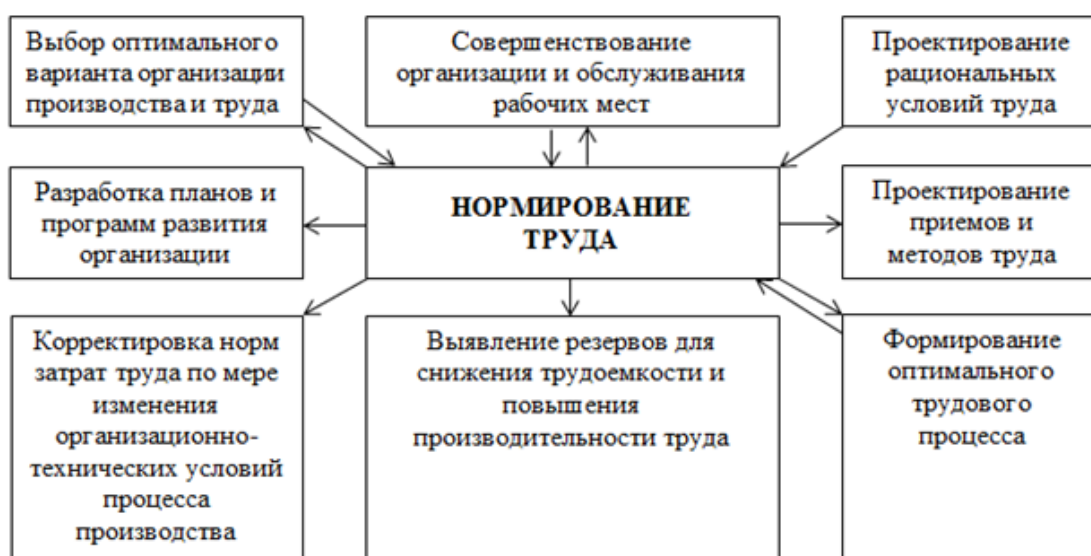


Рис. 1. Нормирование труда как элемент управления трудом в организации

Системой нормирования труда должны заниматься специалисты, которые обладают необходимыми знаниями и умениями в этой сфере. С учетом численности работников и спецификации деятельности учреждения для выполнения работ, которые связаны с нормированием труда. Разработка нормирования труда может быть возложена на структурное подразделение

Нормирование труда в учреждении необходимо устанавливать в положении о системе нормирования труда учреждения, которое может быть утверждено локальным нормативным актом учреждения с учетом мнения представительного органа сотрудников или отдельным разделом в коллективном договоре.

Срок пересмотра норм труда не реже одного раза в пять лет. По итогам может быть принято решение о сохранении установленных норм труда, об изменении, а также о разработке новых. Внедрение новых норм труда рекомендуется вводить одновременно с внедрением новых стандартов оказания услуг, новой техники.

Таким образом, можно заключить, что нормирование труда является важнейшим процессом организации труда на предприятиях всех типов. Нормирование труда позволяет управлять человеческими ресурсами с целью повышения их производительности, корректировать нормы затрат в процессе реализации определенных видов работ, а также способствует нормализации отношений в коллективе и формированию оптимального трудового процесса.

Именно нормирование труда позволяет оценить вклад каждого работника в общее дело и выявить эффективность работы сотрудников с целью дальнейшего поощрения или наказания, что позволяет оптимизировать работу как кадровых служб, так и всех остальных служб организации.

«Исследование выполнено при финансовой поддержке ЧОУ ВО «Таганрогский институт управления и экономики» в рамках научно-исследовательского проекта № 18-05 «Развитие бухгалтерского учета, анализа и аудита в современных условиях». Руководитель проекта: Максименко Т.С.»

Список литературы:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 02.08.2019) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/ (дата обращения 20.11.2019).
2. Гилина Т. Г. Экономика труда: учебно-методическое пособие. – Факультет экономических наук. – Таганрог, 2015 г.

Кудрявцева С. В., студент
Гизатулин А. М., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
kudryavtseva-sonya@mail.ru

РОЛЬ ТЕХНОЛОГИЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РАБОТЕ ПЕРСОНАЛА УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Актуальность. Угольные шахты являются сложными природно-техногенными системами и относятся к опасным производственным объектам (ОПО), в которых идут взаимосвязанные горно-геологические, физико-химические, аэрологические, технологические, производственные и социальные процессы, могущие привести к личной травме, групповому несчастному случаю, аварии с катастрофическими последствиями.

Анализ последних исследований и публикаций.

Основополагающие концептуальные работы в области оценки и анализа риска выполнены научными коллективами Н. А. Махутова, Е. А. Микрина, В. В. Шульца, В. В. Кульбы. Исследованиям в области анализа опасностей и оценки риска промышленных аварий и катастроф посвящены работы М. В. Бесчастнова, Н. Н. Брушлинского, А.А. Быкова, А.Н. Елохина, В. А. Еременко, Р. Х. Идрисова.

Цель исследования. Доказать, что усовершенствование систем безопасности приведет не только к снижению количества аварийных случаев на производстве, а и к увеличению эффективности предприятия, за счет его стабильной и бесперебойной работы.

Введение. Нефть, газ и уголь являются основными источниками энергии в мире. Угольная промышленность считается очень опасной. Большинство предприятий закрыли, так как нарушались требования безопасности. Есть мнение, что добыча угля ведется как в «старину», но следует отметить, что в современных шахтах работают современные системы и приборы, а так же действуют определенные правила и требования, которые должны обеспечивать безопасность работников и повышать эффективность работы предприятия.

Результаты исследования. Подчеркнем, что безопасность шахты начинается с нескольких простых шагов: подготовка персонала, обеспечение оборудованием, настройка систем контроля безопасности, дегазация угольной шахты. Рассмотрим каждый шаг подробнее.

1. Для подбора персонала, работающего в угольной промышленности, необходимо чтобы все специалисты проходили соответствующую подготовку. Проводится проверка их знаний инструкций и стандартов безопасности, контролируется состояние их здоровья в ходе медицинских осмотров. Особое внимание уделяется проверкам профпригодности сотрудников.

2. Приборы и механизмы, которые используются в угольных шахтах, должны соответствовать определенным стандартам, использоваться согласно инструкции и своевременно проходить проверку на исправность.

3. Согласно документу «Правила безопасности в угольных шахтах», который действует на территории ДНР, на угледобывающих предприятиях должны применяться системы безопасности. К ним относятся системы противоаварийной защиты и оповещения, системы противопожарной безопасности. Основы систем безопасности шахты – электронные и программируемые системы- планируются еще на этапе проектирования. Они преследуют цель снизить риск в части безопасности и эффективности в будущем.

4. При разработке шахт большую опасность представляет природный газ-метан. При смешивании с воздухом он может воспламениться. Это является основной причиной взрывов в шахтах. Во избежание этого применяют защитные системы очищения и оповещения. Шахты оборудуют вакуумными насосами, которые способствуют выводу газа на поверхность. Устанавливают системы вентиляции, газоанализаторы. Они помогают следить за состоянием воздуха в шахте. Газоанализаторы совмещены с системой оповещения, и если уровень газа превысит допустимую норму, то срабатывает сигнал оповещения и персонал будет эвакуирован.

Выводы. Подводя итоги можем отметить, что несмотря на то, что большинство систем безопасности для предприятий, работающих под землей, направлено на защиту персонала, техники и на предотвращение аварийных ситуаций, а так же увеличению экономической эффективности производства за счет его стабильной и бесперебойной работы.

Список литературы:

1. Правила безопасности в угольных шахтах: НПАОП 10.0-1.01-10.-Офиц.из-во.- К.:Редакция журнала «Охрана труда», 2010-431 с.
2. Правила безопасности в угольных шахтах: НПАОТ 10.0-1.01-16. Донецк, 2016. – 220 с.
3. СОУ 10.100174088.001 – 2004. Дегазация угольных шахт. Требования к способам и схемы дегазации.- К.: Минэнерго Украины, 2014. – 162 с.

4. Александров С.Н. Охрана труда в угольной промышленности: учебное пособие для студентов горных специальностей высших учебных заведений / С.Н. Александров, Ю.Ф. Булгаков, В.В. Яйло; под общей ред. Ю.Ф. Булгакова. – Донецк: РИА ДонНТУ, 2012. – 480 с.

Курочка Е. С., студент
Гизатулин А. М., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
katkurochka@mail.ru

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РИСКОВ, СВЯЗАННЫХ С ЦИФРОВИЗАЦИЕЙ НА РЫНКЕ ТРУДА

Актуальность. Цифровизация может оказать значительное влияние на характер и место работы в течении следующих лет. Это включает в себя технологии, основанные на использовании информационных и коммуникационных технологий, такие как робототехника, искусственный интеллект, онлайн-платформы или Интернет вещей. Необходимо изучить возможные последствия этого процесса, чтобы обезопасить труд рабочих.

Анализ последних исследований и публикаций. Первый семинар по распространению и пропаганде данной темы был проведен для координаторов Управления по охране труда и технике безопасности Европейского союза 23 ноября 2017 года в Бильбао, Испания, Любляне, Словения, Осло, Норвегия, и в Бухаресте, Румыния Николай Стейси и Питером Элвудом [1].

Изучением этой темы в России занимался Координационный совет федеральных учебно-методических объединений по области образования «Инженерное дело, технологии и технические науки», а в частности Рудской Андрей Иванович и Романов Павел Иванович. Исследователи провели полномасштабное исследование процессов построения цифровой экономики. Проанализировано более двухсот российских и зарубежных первоисточников.

Цель исследования. Цель работы – предоставить достоверную и высококачественную информацию о новых рисках в области охраны труда, возникающих в результате цифровизации, а также влияния этих изменений на работу.

Результаты исследования. Изучив последние исследования и публикации, посвященные проблеме цифровизации, можно выделить определенные группы рисков, которые она несет. Была получена подробная информация, относящаяся к потенциальным новым и возникающим рискам для охраны труда, связанных с ИКТ.

Проанализировав данные Управления по охране труда и технике безопасности Европейского союза, можно выделить основную цель исследования. Она заключалась в выявлении ключевых тенденций и контекстуальных факторов изменений, которые могут способствовать созданию новых и возникающих рисков в области охраны труда, связанных с цифровизацией. Были выделены три основные задачи:

анализ существующей информации с целью выявления тенденций и движущих сил перемен до 2025 года и, по возможности, через 5 лет. Это было сделано с помощью комбинации подходов сканирования горизонта, в том числе традиционного обзора литературы с акцентом на последние публикации;

консолидация списка тенденций и факторов изменений с использованием опыта ключевых людей, которые осведомлены о тенденциях и факторах изменений, которые еще не описаны в опубликованных материалах;

определение ключевых тенденций и движущих факторов, то есть тех, которые активно участвуют в формировании изменений в будущем.

По результатам анализа проведённых исследований были сформулированы и классифицированы основные группы рисков, сопровождающих переход к всеобщей цифровизации:

несопряжённость скорости технических изменений и эволюции ментальности управленческих кадров;

выход торговли и финансов за пределы национальных юрисдикций;

постоянно растущий уровень киберпреступности и необходимость правового обеспечения функционирования мирового цифрового пространства;

социальные последствия широкой цифровизации производства, связанные с высвобождением занятых и сокращением рабочих мест;

риски депрофессионализации и необходимость создания устойчивой системы постоянного переобучения и получения новых знаний.

Тем не менее, у этого процесса есть и свои плюсы. К ним относятся:

экономия частотных ресурсов;

обеспечение большего проникновения телевидения как рупора государства «в массы»;

упрощение контроля над деятельностью телевизионных СМИ.

Таким образом, несмотря на все риски, цифровизация несет в себе и положительный аспект [3].

Выводы. Изучив всю предоставленную выше информацию, возникает потребность в составлении аспектов, снижающих риск вреда цифровизации. Необходимо обучить сотрудников обрабатывать большие массивы информации и отфильтровывать из неё наиболее существенные фрагменты, несущие смысловую нагрузку; развить у них способность к быстрой адаптации к новым методам работы и способность к предвидению развития ситуации и определению наиболее перспективных превентивных действий [2]. Анализируя историю развития экономики корпораций последних 20 лет, можно сделать вывод, что наиболее успешными стали те из них, кто развивал в своих сотрудниках навык интеллектуального лидерства. По мнению руководителей современных корпораций, развитие такого навыка занимает одно из лидирующих положений в контексте стратегического развития [2].

Список литературы:

1. Управления по охране труда и технике безопасности Европейского союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://osha.europa.eu/> (дата обращения 20.11.2019).
2. Пути снижения рисков при построении в России цифровой экономики. Образовательный аспект / А.И. Рудской, А.И. Боровков, П.И. Романов, О.В. Колосова // Высшее образование в России, 2019. – Т. 28. – С. 9-22.
3. Княгинин В.Н. Новая технологическая революция: вызовы и возможности для России. Экспертно-аналитический доклад [Текст] / В.Н. Княгинин // Центр стратегических разработок. – 2017. – С. 136.

Левченкова Н.З., студент
Лазаренко Н.В., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики»
nvlazarenko@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Актуальность. Современные условия общественного развития требуют от субъектов хозяйствования не только гибкости бизнес-процессов и высокого качества продукции (работ, услуг), но и постоянного совершенствования трудового потенциала, который является главным фактором, стимулирующим успешную деятельность предприятия. При этом одной из наиболее актуальных проблем остается повышение производительности труда, которое имеет большое значение для эффективного функционирования предприятия независимо от формы собственности и организационно-правовой формы хозяйствования. Производительность труда является одним из важнейших качественных показателей экономического роста, поскольку выражает эффективность реализации человеческого капитала в условиях обособленного, специализированного процесса хозяйствования в отдельной отрасли экономики. Все это определяет актуальность данной темы исследования и ее значимость для обеспечения устойчивого развития экономики страны.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению теоретических и методических аспектов повышения производительности труда, а также исследованию трудового потенциала предприятий посвящены научные труды многих отечественных и зарубежных ученых, таких как: Г.О. Швиданенко, О.А. Богатырева, Г.Н. Оботурова и др. Однако, особенности формирования и развития интеллектуального потенциала в современных условиях требуют дальнейшего научного исследования.

Цель исследования. Цель данной публикации состоит в исследовании и обобщении роли интеллектуального потенциала в современном обществе.

Результаты исследования. В настоящее время в современной теории и практике хозяйствования стали реже использоваться такие термины, как «кадровые ресурсы» и «человеческие ресурсы», и все больше внимания стало уделяться формированию «человеческого капитала». Человеческий капитал рассматривается как специфическая ценность, представленная системой постоянно развивающихся, созидательно ориентированных и востребованных человеческих свойств, сознательное и целенаправленное использование которых обеспечивает расширенное воспроизводство требуемых для развития общества жизненных благ.

Современное состояние экономики характеризуется постоянным обновлением технологических процессов, стремлением к инновационному развитию. В связи с этим стали востребованы профессиональные работники, способные адаптироваться к существенным и быстрым изменениям в сфере технологий. Повышение уровня технологического обеспечения производства сопровождается аналогичным повышением требований к трудовому потенциалу.

Потенциал трудовых ресурсов предприятия включает в себя не только психологические и физиологические качества работников, но и параметры, которые определяют степень их работоспособности, а также уровень готовности выполнять поставленные задачи в процессе трудовой деятельности. Трудовой потенциал предприятия выражается показателями производительности и эффективности труда, а также уровнем обеспеченности производства достаточным количеством

высококвалифицированных работников, потребность в которых определяется технологией, материально-технической базой, условиями производственного процесса и организационной структурой управления, применяемой на предприятии.

К интеллектуальному потенциалу, как одному из компонентов трудового потенциала предприятия, относятся интеллектуальная деятельность и творческие способности работников. Интеллектуальный потенциал является индивидуальной особенностью человеческого разума, сообразительности и изобретательности.

Отделы кадров предприятий или службы организации управления персоналом фирм занимаются всей организационной работой с кадрами, в том числе поиском квалифицированных кадров, обучением (повышением квалификации) и аттестацией работников (рабочих мест), контролем за трудовой дисциплиной и соблюдением внутривиртуальной (корпоративной) этики.

Вместе с тем, осознание важности человеческих ресурсов и создание специальных служб по работе с ними, призванных также разрабатывать мотивационные программы, – это уже часть инновационного развития в сфере управления человеческим капиталом.

Тенденции развития сегодняшнего промышленного производства и бизнеса свидетельствуют о том, что источником основных конкурентных преимуществ предприятия являются люди, как носители определенных профессиональных знаний, опыта и профессиональных возможностей. Не случайно экономически развитые страны мира в конце XX ст. перешли к концепции «экономики знаний», предусматривающей последовательное повышение интеллектуального потенциала на основе целевой государственной политики [1, с. 359].

В современных условиях произошли заметные сдвиги в структуре факторов, традиционно определяющих конкурентоспособность предприятий на рынке. В первую очередь это относится к относительному снижению значения факторов дешевого сырья и дешевой рабочей силы и усилению образовательного фактора. Конкурентоспособность определяется качеством товара, надежностью, дизайном, а это требует больших вложений в развитие профессионально-квалифицированного уровня рабочей силы. Интеллектуальный и технологический потенциал предприятия становятся важными составляющими его конкурентных преимуществ в рыночной среде. На данном этапе экономического развития информация, научные знания, профессиональные ресурсы определяют структуру национальной экономики, качество производимой продукции и услуг, эффективность функционирования народного хозяйства в целом.

Основными резервами повышения производительности труда на предприятии являются техническое перевооружение производства, развитие информационно-коммуникационных технологий, повышение уровня организации производства и труда, рациональное использование средств на оплату труда, а также оптимизация механизма мотивации и профессионально-квалификационной подготовки персонала на основе системы непрерывного обучения.

Приоритетным направлением в обеспечении устойчивого развития экономики становится подготовка новых специалистов, обладающих современными знаниями и навыками в области цифровых технологий, включая развитие способностей к самообучению и решению сложных задач в постоянно меняющейся рыночной среде хозяйствования [2].

В процессе развития технологии или перехода на новые высокотехнологичные производства необходимы инвестиции, целью которых должны стать повышение квалификации и переквалификация работников предприятия.

Роль и значение науки в процессе образования становится в наши дни особенно актуальной. Согласно современной концепции «образование через науку», задача вузов состоит не просто в применении результатов научно-исследовательской работы в учебном процессе, а в использовании научных исследований в качестве метода обучения. Итогом

такого образования является компетентный специалист, способный реализовать себя в условиях современного общества, в котором знание становится главным капиталом и основой достижения поставленных целей [3].

Постоянное развитие персонала с целью повышения его квалификации должно осуществляться через формирование системы непрерывного обучения. При этом необходимо создать условия для полного раскрытия потенциала работников, их способности вносить значительный вклад в деятельность своего предприятия.

Совершенствование методов управления трудовым потенциалом предусматривает развитие адаптационных социально-экономических технологий, что включает в себя: использование системы социальных гарантий, прогрессивных методов премирования, льгот и компенсаций, а также повсеместное внедрение системы непрерывного повышения квалификации и профессионального обучения, комплексное использование которых может способствовать внутренней активизации бизнес-процессов и всестороннему развитию трудовых коллективов предприятий (организаций) [4].

Выводы. Таким образом, повышение интеллектуального потенциала, как неотъемлемой составляющей трудового потенциала, непосредственно связано с разработкой мотивационных программ развития человеческого капитала. Нужны постоянные последовательные шаги со стороны управленческих структур в направлении совершенствования систем образования, форм и методов материального стимулирования эффективного труда на предприятиях отечественной экономики.

Осуществление подобных мер в нашей стране, наряду с использованием рациональных форм управления производством, внедрением инновационных методов организации труда и его оплаты на предприятиях государственного сектора экономики, может стать материальной основой эффективной, стабильной и высокопроизводительной работы всего народного хозяйства.

Список литературы:

1. Управління капіталом підприємства: навч. посіб. / Г.О.Швиданенко, Н.В. Шевчук. – К.: КНЕУ, 2007. – 440 с.
2. Богатырева О.А. Пути повышения производительности труда [Электронный ресурс] / О.А. Богатырева, И.И. Глотова // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т.11. – С.66-70. – Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2016/86017.htm> (дата обращения 20.11.2019).
3. Образование через науку как инновационная модель формирования креативной личности общества знания / Г.Н. Оботурова, Н.А. Ястреб, В.А. Оботуров, М.В. Гузакова // Научный журнал «European Social Science Journal» («Европейский журнал социальных наук»). – 2013. – № 11 (38). – Том 2. – С. 82–89.
4. Лазаренко Н.В. Управление развитием персонала предприятий на основе дистанционного высшего образования / Н.В. Лазаренко // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности: сб. науч. стат. – Вып. 7/ ГО ВПО «ДонНУЭТ» им. М. Туган-Барановского, каф. экономики предприятия ; сост. Л. И. Донец. – Донецк: ФЛП Кириенко С.Г., 2018. – С. 160-164.

Литвинова К. Н., студент
Ганич Л. В., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ПВО «Донецкий национальный университет»
litvino-karina@rambler.ru

СУЩНОСТЬ НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Актуальность. В настоящее время большое значение при организации деятельности любой организации уделяется повышению эффективности ее деятельности. Сотрудники предприятия являются одним из основных источников достижения цели. Таким образом, деятельности, направленной на повышение производительности персонала организации, уделяется серьезное внимание со стороны руководства. Одним из самых эффективных рычагов воздействия на сотрудников любой организации является мотивация во всех ее проявлениях.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам мотивирования персонала на предприятии уделили внимание многие отечественные и зарубежные ученые: В. М. Цветаев, М. Х. Мескон, В. В. Травин, В. А. Дятлов, А. В. Дейнека, Б. М. Жуков В. В. Лукашевич, И. А. Оганесян и др.

Целью исследования данной работы является изучение и разработка методов нематериальной мотивации персонала в современных организациях.

Результаты исследования. На сегодняшний день проблема нематериальной мотивации состоит в том, что все больше возрастает роль личности работника. Исходя из этого и меняется соотношение стимулов и потребностей, на которые может опереться система стимулирования, чтобы добиться от персонала организации наибольшей эффективности труда.

Исторически сложилось, что исходным моментом в решении задач мотивации труда стал отказ от традиционной концепции Ф. У. Тейлора. Согласно этой концепции, поведением человека руководит, прежде всего, стремление к материальной выгоде. В тот период (н. XX в.) объектом эксплуатации был физический труд наемных работников, при котором увеличение эффективности и качества труда в наибольшей степени мотивировалось за счет экономических потребностей работника [3, с. 434-435].

Э. Мэйо подверг острой критике концепцию Ф. У. Тейлора. Он пришел к выводу, что решающим влиянием на повышение эффективности трудового поведения работника оказывали не материальные, а психологические и социальные факторы.

Среди разработок основанных на анализе поведения человека является концепция В. Врума. Он доказывал, что люди постоянно находятся в состоянии мотивации. Кроме осознания потребностей работник надеется на справедливое вознаграждение. Своей теорией он сделал попытку объяснить, почему человек делает тот или иной выбор, сталкиваясь с несколькими возможностями и сколько готов потратить усилий для достижения результата [2, с. 376-378].

В современном обществе сложилось представление о незначительности отдельного работника. Но именно на этом уровне происходят нарушения принципа стимулирования, ответственности и дисциплины, четкости исполнения принятых решений, корпоративной этики. Это не редко заставляет человека, имеющего определенные полномочия, действовать в собственных интересах забыв о целях организации. Учитывая это, отдельно взятый работник, чья ошибка или заранее продуманное противоправное действие (или бездействие), может вызвать большие осложнения в организации. В лучшем случае отрицательные последствия будут быстро устранены, но могут оказать негативное влияние на социально-психологический климат организации.

Вполне очевидно, что от эффективности системы управления зависят благополучие и стабильность жизни всего персонала организации. Нематериальные методы мотивации сотрудников особенно важны. В современных условиях, когда уровень заработных плат не превышает среднерыночный уровень. Парадоксом является ситуация, когда излишняя мотивация может привести к завышению самооценки и заставить работника искать более выгодное предложение на рынке труда, либо же сокращение поощрения приводит к тому же.

Первоначально менеджер не был ориентирован на личность работника, не определял четко цели и задачи, этапы развития организации, не правильно выбирал методы нематериальной мотивации, в мотивационных программах не вводились новые эксклюзивные поощрения, чтобы удивить работника, не учитывались все потребности.

В результате не было полноценной и стабильной работы, сотрудники не прилагали дополнительных усилий для дальнейшего развития или поддержания на требуемом уровне развития организации. Такое положение дел рано или поздно приведет к необратимым последствиям, вплоть до сокращения основного состава персонала организации. Как известно текучесть кадров не благоприятно влияет на организацию, так как затрачивается определенное время на поиск новых высококвалифицированных сотрудников [4, с. 171].

Нематериальная мотивация должна работать в трех направлениях одновременно:

- 1) социальная мотивация;
- 2) моральная мотивация;
- 3) психологическая мотивация.

Каждое из этих направлений имеет свои определенные стимулы, которые, соответствуют потребностям работников. Руководителю всегда нужно помнить, что потребности сотрудника многовекторные. Если достигнуто желаемое, то потребности переходят на следующий уровень, более высокий.

Таким образом, для удержания персонала, чтобы не прибегать к затратным способам материальной мотивации (повышения заработной платы, премий) достаточно простых, но действенных стимулов нематериальной мотивации, которые позволят работникам чувствовать себя комфортно, быть уверенными в завтрашнем дне. В такой ситуации сотрудники сами будут заинтересованы в максимальном эффекте от своего труда, для процветания организации и дальнейшего ее развития.

Главной задачей менеджера является определить ведущие потребности для каждого работника и разработать соответствующие факторы нематериальной мотивации.

Для этого можно руководствоваться пирамидой потребностей А. Маслоу [1, с. 367]:

- 1) физиологические потребности;
- 2) потребности в защите;
- 3) социальные потребности;
- 4) потребность в уважении и самоуважении;
- 5) потребность в самореализации.

Найти «золотую середину» между стимулами и поощрениями достаточно сложно, но информированность работника о новой награде за проделанную работу еще и соответствующую интересам, самого работника вполне удовлетворит потребности личности.

Главным приоритетом для менеджера кадровой службы является совместная разработка с психологом организации правильной системы мотивации персонала так как, это преждевременное управление поступками подчиненных. Если систематически проводить опросы, анкетирования, тестирования на предмет постоянно меняющихся интересов, текущих потребностей, то можно понять, что является главным движущим мотивом работника на данный момент.

Нельзя забывать и о роли руководителя. Он является ответственным лицом в организации и отвечает за создание, принятие, внедрение мотивационной программы и ее постоянную оценку. Следит за эффективностью применяемых методов и корректирует недостатки.

Подводя итог можно сделать **вывод**, что предложенные мероприятия позволяют совершенствовать методы и формы нематериальной мотивации, выполнять мероприятия, направленные на устранение, минимизацию и компенсирование дестимулирующих факторов в организации.

Список литературы:

1. Дейнека А. В. Современные тенденции в управлении персоналом: учебное пособие / А. В. Дейнека, Б. М. Жуков. – М.: Академия Естествознания, 2017. – 368 с.
2. Савицкая Г. В. Мотивация и личность / Г. В. Савицкая. – Минск: Экономист, 2015. – 480 с.
3. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. П. Альберт, Ф. А. Хедо. – М.: Дело, 2017. – 704 с.
4. Травин В. В. Менеджмент персонала предприятия / В. В. Травин, В. А. Дятлов. – М.: Дело, 2016. – 270 с.

Мироненко В. Н., студент
Власова Т. А., канд. экон. наук, доцент
НИУ «Белгородский государственный университет»
Ideya0010@mail.ru

ОПЕРАТИВНЫЙ И СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ВЕКТОРЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕРОПРИЯТИЙ В РАМКАХ РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СНИЖЕНИЮ СОПРОТИВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ

Актуальность. Любая организация постоянно находится в процессе организационных изменений, продиктованных необходимостью адаптации к меняющимся условиям внутренней и в большей степени внешней среды для поддержания и роста уровня конкурентоспособности своей деятельности.

Указанное обстоятельство определяет особо важное значение задачи повышение готовности и способности персонала участвовать в проводимых организационных изменениях. Практика показывает, что бесконфликтное внедрение в организацию каких-либо изменений является преимущественно исключением, нежели правилом.

Согласно экспертным оценкам большая часть запланированных организационных изменений не реализуется эффективно, что связано не только с ошибками в планировании самих изменений, а преимущественно с феноменом сопротивления персонала организационным изменениям, которое и выступает препятствием реализации процесса развития организации [1,2]. Актуальность темы исследования обусловлена практическим запросом руководства организаций на определение эффективных методов и технологий снижения сопротивления персонала организационным изменениям.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучение причин и организационных условий преодоления сопротивления персонала в последние годы рассматривалось в исследованиях А.С. Андреева, М.В. Артамоновой, Р.Г. Бухбиндер, И.В. Конева, Р.Н. Лепа, Г.А. Мкртычан, А.В. Первенцева, И.И. Сташкевича.

В результате проведенных исследований накоплен обширный материал, выступающий методологической и методической основой для дальнейших исследований. Однако, в современных исследованиях в области управления процессом сопротивления

персонала не достаточно внимания уделено изучению формирования целостной системы управления с учетом специфики организационных изменений. Кроме того, практически отсутствуют глубокие исследования в области разработки механизма снижения и преодоления сопротивления персонала в ходе организационных изменений в рамках конкретной организации.

Цель исследования. Цель настоящей работы заключается в разработке практических рекомендаций по снижению сопротивления персонала организационным изменениям как фактора повышения эффективности деятельности конкретной организации.

Результаты исследования. Объектом исследования является сопротивление персонала в условиях организационных изменений ИП Кручинин А.П., предметом деятельности организации выступает деятельность по оказанию парикмахерских услуг и услуг ногтевого сервиса; деятельность по производству, реализации и организации потребления продукции общественного питания, закусок и напитков.

В системе управления ИП Кручинин А.П. управление персоналом занимает одно из важнейших мест, основной функционал по управлению персоналом возложен на руководителя организации, управляющей и менеджера по управлению персоналом. Особенности деятельности организации обуславливают и специфику организации рабочего процесса. ИП Кручинин А.П. обладает необходимым кадровым составом, эффективное использование которого может выступать залогом повышения эффективности деятельности организации. У сотрудников организации имеет место сравнительно высокий уровень сопротивления организационным изменениям, что обусловлено рядом установленных проблем.

Предлагаемые рекомендации по снижению сопротивления персонала организационным изменениям в ИП Кручинин А.П. ориентированы на устранение выявленных в ходе исследования проблем.

В соответствии с использованием логико-структурного подхода к разработке конкретных мероприятий по снижению сопротивления персонала организационным изменениям, начальным этапом данного процесса должно стать проведение анализа, на основании которого выявленные проблемы будут соотнесены с рекомендациями по их устранению и планируемыми результатами (табл.1).

В качестве оперативных мероприятий нами выделены: разработка и утверждение алгоритмов действий и фраз при общении с клиентами, организация и проведение обучения сотрудников по развитию навыков работы в мобильном приложении «Битрикс24», организация и проведение обучения администраторов и менеджера по управлению персоналом по развитию навыков работы в CRM-системе «Yclients» а в качестве стратегических: периодическое проведение исследования оценки уровня и причин сопротивления персонала при проведении организационных изменений, проведения информационных сессий с участием работников, проведение конкурса среди сотрудников «Новая идея для развития бизнеса».

Таблица 1

Перечень выявленных проблем и рекомендации по их устранению в ИП Кручинин А.П.

| Проблемы | Рекомендации по устранению проблемы | Результаты |
|--|---|--|
| ОПЕРАТИВНЫЙ ВЕКТОР | | |
| Реализация контроля за соблюдением правил общения с клиентами при отсутствии регламентирующих документов, определяющих указанные правила | Разработка алгоритмов действий и фраз при общении с клиентами | Регламентация правил общения с клиентами |

| Проблемы | Рекомендации по устранению проблемы | Результаты |
|--|---|--|
| Высокий уровень сопротивления персонала проводимым ежедневным рабочим совещаниям с целью постановки оперативных задач и контроля их исполнения | Реализация постановки задач и контроля их исполнения с использованием системы «Битрикс24» | Сокращение потерь рабочего времени на проведение рабочих совещаний |
| Высокий уровень сопротивления персонала, вызванный осуществлением трудовых функций с использованием CRM-системы «Yclients» | Организация обучения сотрудников для работы в системе | Снижение уровня сопротивления персонала, вызванного работой в системе |
| СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ВЕКТОР | | |
| Недостаточное внимание со стороны руководства организации проблеме сопротивления персонала при проведении организационных изменений | Проведение исследования, направленного на оценку уровня и причин сопротивления персонала при проведении организационных изменений | Снижение сопротивления персонала на основе реализации мероприятий, разработанных с учетом результатов исследования уровня и причин сопротивления персонала |
| Не доведение до персонала стратегии развития организации и назначения реализуемых организационных изменений | Проведение информационных сессий | Повышение готовности персонала к проведению организационных изменений |
| Использование в целях преодоления сопротивления персонала организационным изменениям преимущественно методов административного воздействия (контроль и принуждение к внедрению изменений, использование авторитета руководителя) | Использование в целях преодоления сопротивления персонала организационным изменениям мотивационного направления | Использование инструментов мотивации для снижения сопротивления персонала |

Выводы. На наш взгляд, в ходе разработки рекомендаций по снижению сопротивления персонала организационным изменениям целесообразно выделить стратегического и оперативного направлений. Мероприятия стратегической направленности ориентированы на создание условий профилактики и преодоления сопротивления персонала на дальнейшую перспективу. В целом данные мероприятия направлены на системное управление сопротивлением персонала в ходе внедрения изменений и на повышение готовности персонала ИП Кручинин А.П. к проведению организационных изменений. Оперативные мероприятия преследуют цель снижения уровня сопротивления персонала, вызванного реализуемыми в настоящее время изменениями.

Список литературы:

1. Первенцев, А.В. Развитие системы управления персоналом в условиях организационных изменений [Текст] / А.В. Первенцев // Кадровик. – №6. – 2008. – С. 14 – 21.
2. Франк, Е.В. Управление сопротивлениями в рамках организационных изменений [Текст] / Е.В. Франк // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – №8. – С. 3-13.

Мисик Д. И., студент
Гизатулин А. М., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
misik-darina@mail.ru

АНАЛИЗ ОХРАНЫ ТРУДА ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ КОМПЬЮТЕРОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Актуальность. Каждая новая техническая разработка, предоставляя возможности для решения одних социальных проблем, может вызывать обострение старых или зарождения новых, ранее неизвестных проблем, становясь источником новых потенциальных опасностей. Без нужного внимания к вопросам обеспечения безопасности при работе с компьютерами последствия могут быть катастрофическими для работника и работодателя.

Анализ последних исследований и публикаций. По данным экспертов ВОЗ (Фельдштейн Д. И., Жуков И., Андрющенко А.) до 92% взрослых, которые работают на компьютере, после рабочего дня жалуются на многие неприятные ощущения и усталость, которые в дальнейшем могут привести к неблагоприятным последствиям. Глаза страдают больше всего; через несколько часов работы появляется чувство жжения, а потом болят веки. Данную проблему также анализировали исследователи по охране труда Раздорожный А. А. и Жариков В. М.

Цель исследования. Проанализировать общие требования и охрану труда при работе с компьютером на рабочем месте, показать требования к индивидуальному рабочему месту. Определить алгоритм безопасной работы за компьютером. Показать роль требований безопасности при работе за компьютером.

Результаты исследования. Рабочее место, в котором планируется установка и работа с ПК, должно быть установлено в соответствии с проектной документацией дома, согласованной с уполномоченными государственными органами. Кроме того, работодатель должен принимать во внимание санитарные нормы освещения, звукового шума и огнестойкости кабинета, а также электромагнитного, ультрафиолетового и инфракрасного полей. Определенные показатели указанных санитарных норм можно отыскать в государственных санитарных правилах и нормах использования визуальных дисплейных терминалов электронно-вычислительных машин ГСанПИН 3.3.2.007-98 [2].

Работодатели заинтересованы в том, чтобы компьютерные системы на рабочем месте использовались в надлежащих целях, а не для незаконного поведения, кражи информации, преследования других сотрудников и других аналогичных неправомерных действий. Для того чтобы отслеживать использование компьютеров на рабочем месте, работодатели имеют доступ к программам сторонних разработчиков, которые собирают и анализируют все действия на компьютерах компании. В первую очередь это делается путем записи и анализа нажатий клавиш, создания снимков экрана компьютеров сотрудников и использования ключевых слов для поиска возможных нарушений политики работодателя в отношении использования компьютеров на рабочем месте.

Многие работодатели устанавливают письменные правила, касающиеся использования сотрудниками компьютеров на рабочих местах. В большинстве случаев в этих правилах изложены основные принципы использования компьютера на рабочем месте. Подписывая политику работы с компьютером на рабочем месте, сотрудники соглашаются с тем, что использование их компьютерной системы подлежит контролю со стороны работодателя [1].

Очень часто работодатели разрешают сотрудникам использовать компьютеры на рабочем месте в личных целях, при условии, что личное использование является довольно минимальным. Например, сотрудникам может быть разрешено отправлять личные

электронные письма или получать доступ к своим банковским счетам в Интернете. За исключением чрезвычайных ситуаций, работодателю не разрешается читать или контролировать личные электронные письма своих сотрудников, делать скриншоты банковских транзакций или участвовать в любом другом вторжении в их личную информацию. Кроме того, закон гласит, что права сотрудника на неприкосновенность частной жизни включают информацию о том, какие веб-сайты он посетил [3].

Перед приёмом на работу, сотрудник должен обязательно пройти медицинский осмотр. Обязательным является прохождение таких врачей как терапевта, офтальмолога и невропатолога. Работодатель обязан предусмотреть такой распорядок работы на предприятии, чтобы время взаимодействия с компьютером не превышало 4 часа. Так же, для сохранения здоровья и профессиональной пригодности работников, необходимо выделять на предприятии отдельную бытовую комнату для их отдыха и снятия нервно-эмоционального напряжения.

Размер одного рабочего места должен быть не менее 6 м². При необходимости, смежные рабочие места сотрудников, выполняющих задания на ПК, следует разделить перегородками высотой до 2-х метров. Важно, чтобы офисный работник, сидя за компьютером находился за хорошо освещённым рабочим столом. Чаще всего именно плохое освещение рабочего места оказывает более пагубное для зрения влияние, чем сам факт нахождения за компьютером. Рабочие столы следует размещать таким образом, чтобы мониторы были ориентированы боковой стороной к световым проемам, чтобы естественный свет падал преимущественно слева. При размещении рабочих мест расстояние между рабочими столами должно быть не менее 2,0 м, а расстояние между боковыми поверхностями видеомониторов — не менее 1,2 м. [2].

По проведенным исследованиям, одной из причин плохого самочувствия пользователей ПЭВМ является пульсация яркости изображения на экране монитора. Пульсация яркости вызвана особенностью работы подсветки плоских мониторов. В настоящий момент этот параметр не нормируется, но его влияние имеет тот же эффект, что и пульсация общего и местного освещения.

Алгоритм безопасной работы за компьютером:

1. Не рекомендуется работать за компьютером более 6 часов за смену;
2. Необходимо делать перерывы в работе за компьютером продолжительностью 10 минут через каждые 50 минут работы;
3. Длительность непрерывной работы за компьютером без регламентированного перерыва не должна превышать 2 часов;
4. Во время установленных перерывов целесообразно выполнять физическую активность
5. Следует учитывать, что при нерегламентированной работе повышенной интенсивности возможны головные боли, нервные срывы по эксплуатации компьютеров на рабочем месте.

Вывод: Данная работа показывает, что очень важно соблюдать установленные требования размещения и эксплуатации компьютеров. Несоблюдение требований безопасности приводит к тому, что при работе за компьютером сотрудник может ощущать дискомфорт: возникают головные боли и резь в глазах, появляются усталость и раздражительность. У некоторых людей нарушается сон, аппетит, ухудшается зрение, начинают болеть руки, шея, поясница и тому подобное. При ненормированной работе возможно нервное истощение. Для решения этой проблемы был разработан алгоритм безопасной работы за компьютером.

Список литературы:

1. Актуальность проблемы обеспечение безопасности информационных технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://asher.ru/security/book/itsi/01> (дата обращения 20.11.2019).

2. Гигиенические требования к персональным электронно-вычислительным машинам и организации работы: СанПин 2.2.2/2.4.1340-03.-2003. – 54 с.

3. Фельдштейн Д.И. Психология развития человека как личности: Избранные труды: В 2 т. – М.: изд-во Московского психолого-социального института; Воронеж: изд-во НПО «МОДЭК», 2005. – Т.1. – 568 с.

Мисько О. А., студент

Гизатулин А. М., канд. экон. наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

oksana.misko.96@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ БЕЗОПАСНЫХ УСЛОВИЙ ТРУДА НА ПРОИЗВОДСТВЕ

Актуальность исследования вызвана высоким уровнем производственного травматизма в ДНР по сравнению с развитыми странами и отсутствием мотивирования работников к безопасным условиям труда. Этот вопрос особенно актуален для предприятий угольной промышленности, учитывая, что угольная промышленность является самой опасной отраслью индустрии.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием экономических мер, анализом причин возникновения травматизма и профессиональных заболеваний на производстве, а также решением проблемы производственного травматизма уделяли внимание многие отечественные ученые в области охраны труда. Общим исследованиям вопроса сокращения производственного травматизма посвятили публикации: И. Заюков [2], О. Новикова [3].

Целью данного исследования является разработка экономических мер, направленных на стимулирование работодателей и работников к безопасным условиям труда. Основной причиной возникновения несчастных случаев человеческий фактор и низкая эффективность социально-экономических мер по их предотвращению. Приоритеты в работе по охране труда направлены не на осуществление профилактики производственного травматизма, а на предоставление компенсаций и льгот.

Результаты исследования. Экономические меры стимулирования деятельности предприятий по достижению безопасных условий труда с учетом потребностей и интересов трудовых коллективов и собственников предприятий, в отличие от правовых и административных методов, которые регламентируют выполнение тех или иных требований охраны труда, основываются не на наказании, а на заинтересованности того, кого они касаются.

На сегодняшний день различают два аспекта применения экономических методов мотивирования работодателей и работников безопасных условий труда.

Первый из них заключается в использовании методов, которые непосредственно выполняют роль экономических стимулов. К этим методам относятся системы стимулирования охраны труда, осуществляемых на предприятии, и централизованные системы стимулирования собственников предприятий и трудовых коллективов со стороны государства, региональных органов управления охраной труда, Фонда социального страхования от несчастных случаев на производстве и тому подобное.

Второй аспект – это методы, основанные на глубинных особенностях экономических законов и на косвенных стимулах. Для этой группы характерно то, что сам экономический стимул скрыт и, проявляется, как правило, через без определенную цепочку причинно-следственных связей [4].

Таким образом, рассмотренные экономические методы мотивирования – это инструментарий государства в формировании действенных средств предупреждения производственного травматизма и создание благоприятных условий труда, что в свою очередь обеспечивает повышение производительности труда, как за счет интенсивных изменений (сокращение затрат рабочего времени на производство единицы продукции), так и экстенсивных (рост эффективности использования рабочего времени путем уменьшения потерь за временную нетрудоспособность и производственный травматизм).

Проведенные исследования свидетельствуют, что потери рабочего времени вследствие временной нетрудоспособности на различных предприятиях разнообразны и составляют примерно 2,5% годового фонда рабочего времени на предприятиях с благоприятными условиями труда и 5-10% - на предприятиях с опасными и вредными условиями труда [2]. Нарушение санитарно-гигиенических норм и низкий уровень охраны труда на большинстве предприятий приводят к заметным потерям трудовых ресурсов и финансовых средств. Так, согласно статистике за 2019 год в Донецкой области были травмированы 161 работников предприятий и организаций всех видов экономической деятельности, в том числе 56 человек погибли. По заключению комиссий 90% несчастных случаев непосредственно связаны с производством [1].

Считается, что экономическое стимулирование в первую очередь должно быть направлено на усиление заинтересованности работодателей в улучшении условий труда на рабочих местах за счет уменьшения убытков вследствие аварий, несчастных случаев и профессиональных заболеваний, а также повышение административной ответственности владельцев предприятий за вред, причиненный неблагоприятными условиями труда. Работодатели должны осознать, что рентабельнее вкладывать средства в обеспечение безвредных условий труда, чем вызывать немалые материальные затраты в виде штрафов, помощи семьям пострадавших, восстановлении разрушенных помещений, ремонта поврежденной техники и оборудования.

Выводы. Анализ производственного травматизма свидетельствует, что подавляющее большинство несчастных случаев возникает из-за причин организационного характера, среди которых на первом месте стоят нарушения требований инструкций, правил эксплуатации оборудования. Весомыми причинами формирования неблагоприятных условий труда являются несовершенные технологии, использование устаревшего оборудования, машин и механизмов, и их неисправность, неэффективность и неиспользование средств защиты труда, нарушение правил охраны труда, режимов труда и отдыха. Устранение этих причин не требует значительных затрат. Нужно менять отношение к безопасности труда, как со стороны работодателя, так и со стороны работников. Мотивирование работодателей и рабочих к созданию безопасных условий труда является одним из факторов влияния на предупреждение производственного травматизма, что, соответственно, позволит понизить уровень травматизма и соответственно, повысит уровень производительности.

Список литературы:

1. Анализ производственного травматизма со смертельным исходом за I квартал 2019 года на предприятиях, поднадзорных Государственному Комитету горного и технического надзора ДНР [Электронный ресурс] URL: [http://gkgtn.ru/pdfjoiner%20\(2\).pdf](http://gkgtn.ru/pdfjoiner%20(2).pdf) (дата обращения 11.11.19).
2. Заюков, И. В. Безопасность труда – условие сохранения и развития трудового потенциала [Текст] / И. В. Заюков // Экономика промышленности. – М Минск : БГЭУ, 2008 – С. 189 – 197.
3. Новикова А. Ф. Социальная безопасность: организационно-экономические проблемы и пути решения [Текст] / А. Ф. Новикова – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1997. С. 459.

4. Суслов В. Г. Обеспечение безопасных условий труда – основная цель государственного надзора [Текст] / В. Г. Суслов // Учебник по охране труда. – М.: Изд-во «Стройиздат», 2007. – №10. – С. 5-10.

Наумович А. А., студент
Герцева А. В., ст. преподаватель
Академия Управления при Президенте Республики Беларусь
nau.gelina@mail.ru

SAS И ASAP CONSULTING – ВЕДУЩИЕ ПРОГРАММНЫЕ ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ УГЛУБЛЕННОЙ АНАЛИТИКИ И ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Изучая ситуацию на современном рынке, не трудно заметить, что лидирующие позиции принадлежат компаниям, способным идти в ногу со временем. Они тщательно отслеживают любые изменения, происходящие в соответствующей сфере, и моментально приспосабливаются к сложившимся условиям. В то же время невозможно представить себе управленца, который смог бы собственными силами проанализировать мировые тенденции, составить план дальнейшего развития отдельной фирмы и поддерживать её конкурентоспособность. Намного проще было бы автоматизировать этот процесс. К счастью, бурное развитие информационных технологий не обошло стороной и сферу менеджмента [3,4]. Такая инновационная платформа, как SAS и её русский аналог ASAP Consulting совершили прорыв в сфере интеллектуальной диагностики. Они сделали возможным использование искусственного интеллекта с целью решения комплексных задач аналитики.

Таким образом, изучение данных платформ необходимо для того, чтобы убедиться в их практической значимости и способствовать распространению их применения.

Анализируя последние исследования и публикации на сайте SAS [1], можно прежде всего прийти к выводу об эффективности данной системы (она позволяет разработчикам вычислять сотни моделей за то же время, которое они бы затратили на вычисление одной). SAS поражает темпами своего роста (согласно статистике компания выросла в 3 раза быстрее, чем остальной рынок). А убедиться в авторитете данной программы позволяет её сотрудничество с крупнейшими компаниями мира (Volvo Trucks, Lockheed Martin, Киви Банк). Искусственный интеллект системы уже помогает решать комплексные задачи в таких отраслях, как госсектор, банковское дело, розничная торговля, здравоохранение, фармакология и промышленное производство.

Особый интерес вызывает раздел «Обучение». В данном разделе вниманию пользователей предоставлено множество уникальных книг электронного формата, авторские вебинары и курсы, позволяющие открыть для себя широкий круг функциональных возможностей SAS, изучить её специфику. Приятным дополнением является наличие академической программы для студентов, преподавателей и ВУЗов. С помощью SAS Competitions они могут практиковать свои навыки, участвуя в аналитических соревнованиях по анализу данных, которые объединяют людей со всего мира. Ещё одно образовательное мероприятие форум SAS® Global Forum 2020 пройдёт в Вашингтоне с марта по апрель 2020 года. Регистрация для участия уже доступна руководителям, партнёрам, представителям академической среды и простым пользователям.

ASAP consulting оказывает широкий спектр услуг по разработке, развитию и модернизации SAP-систем, интеграции приложений, IT аутсорсингу и IT консалтингу. Значимым достижением данной платформы стало изобретение собственной методологии

разработки и внедрения SAP-решений, которая состоит из шести последовательных этапов и позволяет добиться значимых результатов в минимальные сроки. Для получения основополагающих знаний в сфере использования информационных систем программа предлагает серию информативных буклетов.

ASAP Consulting выступил спонсором форума SAP Forum 2019, который прошёл 17 апреля в Москве. Данное мероприятие имело слоган «Бизнес разумный». Оно собрало более 6000 участников, которые, в свою очередь, поделились различными технологическими решениями по строительству Интеллектуальных предприятий.

О действенности ASAP consulting свидетельствует статистика, предоставленная компанией [2]. Основные её положения:

- снижение себестоимости на производстве на 15-20%;
- снижение трудоёмкости процессов управления персоналом на 30%;
- сокращение себестоимости финансовой транзакции в 2 раза.

Данное исследование подтвердило действенность изучаемых платформ, а также доказало необходимость использования информационных технологий в сфере управления. Дальнейший анализ позволит углубиться в функционал соответствующих программ, провести их детальную оценку и сравнить возможности данных систем.

Список литературы:

1. SAS — разработка программного обеспечения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.sas.com/> (дата обращения 03.11.2019).
2. ASAP Consulting - Внедрение систем управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://asapcg.com/> (дата обращения 10.11.2019).
3. Венделева, М.А. Информационные технологии в управлении [Текст]: учеб. пособие / М.А. Венделева, Ю.В. Вертакова. – М.: Юрайт, 2013. – 462 с.
4. Акперов, И.Г. Информационные технологии в менеджменте [Текст]: учебник / И.Г. Акперов, А.В. Сметанин, И.А. Коноплева. – М.: НИЦ ИНФРА, 2013. – 400 с.

Олесик Ю. Г., студент
Ворошина Е. В., м.э.н., старший преподаватель
Барановичский государственный университет
yulya.olesik.99@mail.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРИМЕРЕ ТДЭУП «ГОРИЗОНТ-ТУР»

Одной из важнейших проблем системы управления персоналом любого предприятия является текучесть кадров. Она негативно сказывается на деятельности предприятия, его финансовых показателях, замедляет темп работы предприятия и не позволяет сформировать сплоченный коллектив сотрудников [1, с. 230]. Для многих предприятий в Республике Беларусь также характерно неудовлетворительное состояние системы управления персоналом. Не исключением является туристическое предприятие ТДЭУП «Горизонт-Тур». Предприятие занимается предоставлением услуг гостиницы и ресторана, а также туристической деятельностью.

Целью работы является разработка мероприятий по совершенствованию системы управления персоналом ТДЭУП «Горизонт-Тур».

Совершенствование системы управления персоналом ТДЭУП «Горизонт-Тур» позволит увеличить устойчивость персонала путем мотивации сотрудников и улучшения условий труда.

Основываясь на исследования в области управления персоналом, публикации таких авторов, как Егоршин А.П., Зайцева Н.А. [2], материалы периодической печати и сети Интернет, которые показывают и объясняют, как правильно мотивировать сотрудников, строить с ними отношения, учитывая все их потребности, предлагаются следующие мероприятия по совершенствованию системы управления персоналом ТДЭУП «Горизонт-Тур»:

1. Организация комнаты релаксации для персонала.
2. Организация питания сотрудников в гостинице.
3. Премирование сотрудников, добросовестно выполняющих свои обязанности.

1. Организация комнаты релаксации для персонала. Специфика работы обслуживающего персонала гостиницы заключается в том, что работники вынуждены трудиться достаточно интенсивно и периодически находиться в контакте с клиентами. В работе обслуживающего персонала бывают вынужденные простои, которые работники могут использовать для отдыха по своему усмотрению.

Для того, чтобы работники могли в эти минуты полноценно отдыхать, предлагается оборудовать комнату релаксации для персонала. Комната релаксации должна давать людям возможность отдохнуть и расслабиться, снять эмоциональное напряжение, восстановить силы для того, чтобы снова вернуться к работе.

Для оборудования комнаты релаксации необходимо выделить помещение на первом этаже. На предприятии имеется одно свободное помещение, которое можно оборудовать как зону отдыха для работников.

В комнате релаксации для персонала необходимо:

1. Разместить сплит-систему. Это позволит поддерживать в помещении комфортную температуру, обеспечить прохладу летом и тепло в межсезонье, осуществлять вентиляцию воздуха.
2. Повесить на окно градины и плотные шторы, чтобы можно было создавать в помещении сумрак.
3. Постелить на пол ковровое покрытие. Ковровое покрытие будет создавать более уютную и комфортную обстановку.
4. Поставить мягкую мебель: диван и два кресла, на которых будут отдыхать работники.
5. Поставить небольшой столик.
6. Приобрести электрический чайник, чтобы работники могли, отдыхая, спокойно попить чая или кофе.

Посещать комнату отдыха работники могут по очереди либо небольшими группами в свободное от обслуживания гостей время.

Вторым мероприятием является организация питания работников гостиницы «Горизонт».

Важным фактором высокой производительности труда является удовлетворенность работников его условиями. Поскольку рабочий день различных категорий персонала имеет продолжительность от 8 до 12 часов, у работников всегда возникает проблема питания на рабочем месте. В настоящее время каждый решает вопрос питания самостоятельно. Многие работники приносят еду из дома, другие обедают в близлежащих кафе и т.п.

Поскольку при гостинице «Горизонт» имеется собственный ресторан, предлагается организовать в нем ежедневное питание работников.

Предлагается следующее: специалист по кадрам ежедневно, не позднее 9.30 будет подавать на кухню ресторана данные о явочной численности работников. На это количество человек будет готовиться обед. Комплексный обед будет включать в себя первое блюдо, второе блюдо, салат и напиток. Для каждого дня недели (с понедельника по пятницу) необходимо разработать отдельный вариант меню приблизительно равной

стоимости. На субботу и воскресенье меню будут определять повара исходя из имеющихся на кухне остатков сырья, не использованных за неделю. Время обеда в гостинице – с 12.00 до 14.00. Для работников будет предусмотрено полезное и разнообразное питание. Меню каждого комплексного обеда будет составлено таким образом, что себестоимость питания одного человека в среднем составляет 4 руб. Предлагается, что 50% стоимости питания будет оплачивать гостиница, а 50% - работники. Таким образом, стоимость комплексного обеда для каждого сотрудника становится всего 2 руб.

Следующим мероприятием по совершенствованию системы управления персоналом является материальное стимулирование сотрудников гостиницы. Одной из основных форм стимулирования персонала является оплата труда. Оплата труда формируется в основном из базового оклада работника. Премии в гостинице бывают редко, выплачиваются либо к праздникам, либо по итогам года.

В гостинице целесообразно регулярно премировать особо отличившихся работников. Прежде всего, нужно стимулировать обслуживающий персонал гостиницы, так как от качества его работы непосредственно зависит удовлетворенность гостей, а значит и результаты хозяйственной деятельности гостиницы «Горизонт».

Предлагается ежемесячно выбирать и премировать несколько лучших работников службы приема и размещения и ресторана: администраторов, горничных, поваров, официантов и т.п.

Выбор лучших сотрудников будет производиться руководителями структурных подразделений исходя из таких показателей, как: отсутствие нарушений трудовой дисциплины; отсутствие жалоб со стороны клиентов; качество выполнения работы; выполнение дополнительных поручений сверх своей основной работы.

По 1 работнику каждой из служб, которые будут работать лучше всего, получают звание «Лучший сотрудник месяца», а также, премии по 80 р., а их фотографии будут помещены на доску почета, где будут висеть до следующего месяца. Подобная система является мало затратной, поскольку премироваться по итогам месяца будет не весь коллектив, а только 11 работников.

Таким образом, предложенные мероприятия позволят улучшить систему управления персоналом ТДЭУП «Горизонт-Тур», а также позволят: снизить уровень текучести кадров на предприятии «Горизонт-Тур»; обеспечить персоналу предприятия надлежащий жизненный уровень (благоприятные условия труда, достойная заработная плата, необходимая социальная защита на уровне предприятия; благоприятный социально-психологический климат (возможности для коммуникации, информированность, относительная бесконфликтности отношений с руководством и коллегами).

Список литературы:

1. Егоршин, А.П. Управление персоналом / А.П. Егоршин. – Новгород: НИМБ, 2012. – 527 с.
2. Зайцева, Н.А. Управление персоналом в гостиницах: учебное пособие / Н.А. Зайцева. – М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 416 с.

Олехник Е. В., студент
Герцева А. В., ст. преподаватель
Академия управления при Президенте Республики Беларусь
egor.olekhnik@gmail.com

ВНЕДРЕНИЕ HRMS КАК ВАЖНОЕ УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ХОЛДИНГА «АТЛАНТ-М»)

XXI век – век информационных технологий. В данный момент они играют большую роль в жизни людей. Одна из главных целей внедрения ИТ – автоматизация процессов. Бизнес и экономика – одни из основных направлений внедрения ИТ. Автоматизация в данных направлениях позволяет повысить эффективность предприятий, повысить управляемость внутри предприятий и устойчивость к давлению из вне. Использование в деятельности предприятий информационных технологий предполагает изменение технологий учёта, отчётности и бизнес-процессов. Одним из бизнес-процессов, требующих автоматизации, является управление персоналом. Из уже имеющихся автоматизированных информационных технологий в сфере управления персоналом можно выделить HRMS (Human Resources Management Systems). Главные задачи HRMS:

- 1) автоматизировать процессы учёта персонала, расчёта заработной платы и отчисления в сторонние организации;
- 2) выявить и сохранить перспективных сотрудников.

Проанализировав практический опыт [3], а также проведя анализ отчетов аналитических агентств [1, 2, 4, 5], можно сделать вывод, что на крупных предприятиях значительно усложняется кадровый документооборот, учет отработанного времени (в частности при сдельной форме оплаты труда), на технически сложных производствах – проведение своевременных переподготовок, инструктажей по технике безопасности, переход на более современные схемы оплаты труда (со сдельной оплаты труда на балльно-премиальную).

Холдинг «Атлант-М» использует HRMS от компании SAP. Существует ряд проблем связанных с управлением персонала. Внедрение информационных технологий в данный бизнес-процесс позволило холдингу решить следующие проблемы, связанные с управлением человеческими ресурсами:

- применение новых HR-технологий;
- оптимизация работы по подбору персонала;
- привлечение новых кадров;
- проблема текучести кадров;
- осуществление расчётные операции по заработной плате.

Таким образом, можно утверждать, что внедрение информационных технологий в сфере управления человеческими ресурсами – это необходимое условие для повышения эффективного управления персоналом. Это позволяет компаниям обеспечить себе дополнительные возможности для адаптации и повышения конкурентоспособности предприятия на рынке.

Список литературы:

1. HRM: Кому и когда необходимо внедрять HRM-систему? [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.tadviser.ru/index.php> (дата обращения 01.11.19).
2. Кто есть кто на российском рынке HRM [Электронный ресурс]. – URL: http://www.erp-online.ru/phparticles/show_news_one.php?n_id=331 (дата обращения 03.11.19).

3. Что дает внедрение ERP-системы «КОМПАС» HR-директору компании [Электронный ресурс]. – URL: http://www.compas.ru/sol_for_hrdir/hrdir.php (дата обращения 30.10.19).

4. Отраслевая специфика внедрений HRM в России [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.tadviser.ru/index.php> (дата обращения 05.11.19).

5. HRM-системы: полнота функционала и опыт внедрений в России 2011 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.tadviser.ru/index.php> (дата обращения 06.11.19).

Остапченко А. Ю., студент
Севрюкова С. В., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Ostapchenko2001@mail.ru

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Актуальность. Корпоративная культура является стратегическим элементом регулирования системы управления персоналом компании. Это говорит о том, что общество начало осознавать ценность данного элемента и внедрять его для повышения эффективности управления системой компании и обеспечения эффективности воспроизводства человеческих ресурсов. В современных условиях предусматривается стремление всех работников компании сделать ее более успешной, создание благоприятной атмосферы в коллективе для более плодотворной работы, осуществление постоянных технических и организационных нововведений, а это всё без корпоративной культуры невозможно.

Анализ последних исследований и публикаций. Значительный вклад в исследованиях данной проблемы представлен в работах: Кибанова А.Я., Коломина А., Перфильева Е., Магура М., Векслера А.

Целью исследования роли корпоративной культуры как фактора развития организации.

Цель исследования. Кибанов А.Я. рассматривает корпоративную культуру как: совокупность связей, взглядов и положений, которые осуществляются в деятельности конкретной организации; это система образцов поведения, представлений, ценностей, поддерживаемая большинством сотрудников [2].

Корпоративная культура представлена, как многоуровневая система, состоящая из следующих элементов: традиции, ценности, обычаи, нормы поведения, символы, философия, кодексы чести.

Главной целью корпоративной культуры является помощь работникам эффективно исполнять свои профессиональные обязанности. Вследствие этого происходит улучшение показателей экономической продуктивности организации в целом. А также создает основу формирования сплоченного, объединенного общими целями команды. Основными структурными элементами организационной культуры являются:

1. Миссия организации. Она заключается в определенных философских положениях, которые раскрывают специализацию организации.

2. Организационные ценности. Определяют, что считается главным на предприятии. Они призваны объединить идеи руководящих должностей с индивидуальными потребностями и возможностями сотрудников. Под этим подразумевается уважение коллег, трудолюбие, отзывчивость, справедливость, честность, активность, терпимость, конкурентоспособность.

3. Цель – это тот потенциальный результат, который стремится добиться организация.

4. Нормы – это правила, определенные требования, которые действуют объективно, системно и исполнение их обязательны для всех сотрудников компании.

5. Ритуал – это система символических поведенческих процессов, направленных на поддержание и развития имиджа компании.

6. Стиль одежды – важный атрибут кооперативной культуры компании, который проецируется через набор инструментов корпоративной культуры (униформу, эмблему, образ работника и т.д.).

Таблица 1

Факторы, влияющие на формирование корпоративной культуры

| Факторы, влияющие на корпоративную культуру | | |
|--|---|-------------|
| Личностно-поведенческие | Структурно-нормативные | Внешние |
| Лидерские качества | Миссия, цели и стратегия организации | Коррупция |
| Управленческие акценты | Структура организации | Конкуренция |
| Индивидуально-поведенческие и профессиональные характеристики работников | Коммуникационные каналы и организационные процедуры | |
| | История фирмы | |
| | Принципы стимулирования. | |
| | Принципы отбора, продвижения и увольнения | |

В 21 веке активно усиливается влияние внешних факторов, то есть давление глобальных кризисов: социально-экономического, политического и экономического, и духовно-нравственного.

Это, конечно же, оказывает влияние на функционирование организации. И корпоративная культура является тем «защитным барьером», который подразумевает под собой уже устоявшиеся законы в трудовом коллективе, создает благоприятную атмосферу для работы всех сотрудников, укрепляет социальную стабильность, служит контролирующим механизмом, который формирует отношения и поведение работников, независимо от внешних и внутренних факторов.

В любой сфере деятельности работники принимают участие в следующих процессах:
 выделять из внешнего окружения нужное и ненужное для организации;
 разрабатывать пути и способы развития для достижения целей
 анализировать достигнутые результаты;
 находить объяснения успеху и неудаче в той или иной деятельности.

В процессе управления корпоративной культурой необходимо решить следующие задачи:

Разработка и реализация программы адаптации персонала в кадровых процессах. Решая ее, компания должна разработать всевозможные методы и способы, для того чтобы обеспечить конкурентоспособность сотрудников компании и снизить уровень высвобождения персонала.

Внутренняя интеграция выступает, как процессы и отношения внутри предприятия и способствуют ее успешной социальной и профессиональной адаптации персонала компании.

В течение профессиональной деятельности в компанию привлекаются новые сотрудники, которые являются носителями излишек культуры предыдущего места работы. Справиться компании с этими угрозами, позволяет сила корпоративной культуры, которая определяется тремя моментами: *глубиной* ее проникновения в организационные отношения, *широтой* распространения и степенью охвата членов предприятия, *ясностью* провозглашаемых приоритетов.

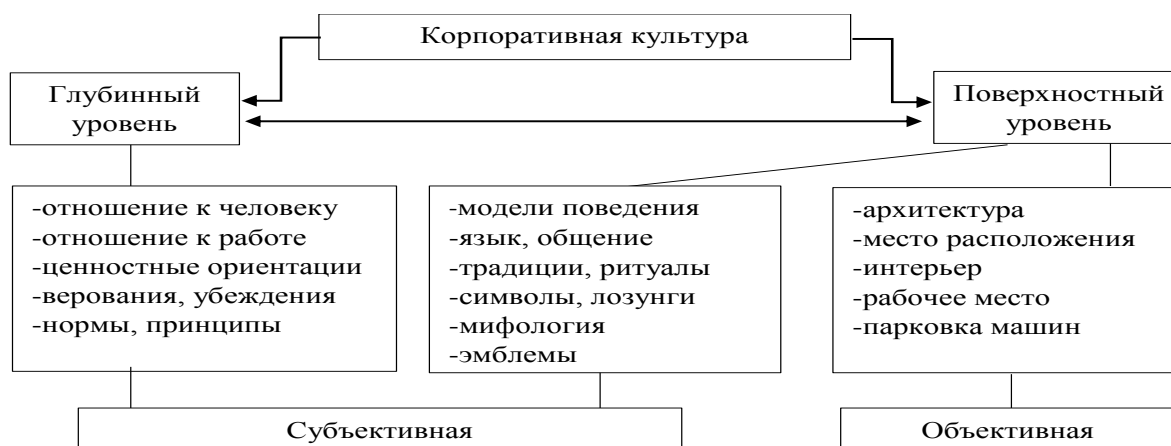


Рис. 1. Моменты корпоративной культуры

Результаты исследования. В целом роль корпоративной культуры следует рассматривать с позиции наличия определенных характеристик:

корпоративная культура является совокупностью материальной и духовной жизни коллектива и успех фирмы прямо пропорционально зависит от силы корпоративной культуры компании;

корпоративная культура создает у сотрудников единое представление о компании, ее целей и задач, что является важным источником стабильности и развития в организации;

с помощью четко устоявшейся корпоративной культуры предприятия новые сотрудники с легкостью воспринимают происходящие в организации события, определяя в них самое важное и существенное;

организация, которая игнорирует формирование корпоративной культуры, обречена на провал, ведь развитие в современных рыночных условиях может осуществить только та компания, в которой существует сплоченный коллектив.

способствует поддержанию доверительных отношений в коллективе, что зачастую является сильной мотивацией для сотрудников организации.

Список литературы:

1. Коломина А. В. Роль корпоративной культуры в управлении персоналом организации / А. В. Коломина, Е. М. Перфильева // Молодой ученый. – 2017. – №19. – С. 131-132. – URL <https://moluch.ru/archive/153/43350/> (дата обращения: 10.11.2019).

2. Кибанов А.Я. Управление персоналом. Теория и практика / А.Я. Кибанов. – М.: Проспект, 2015. – С. 15 – 20.

3. Магура М. Организационная культура как средство успешной реализации организационных изменений / М. Магура // Управление персоналом. – 2006. – №1. – С 23-34.

4. Мещерякова Л.Я. Роль корпоративной культуры в управлении коллективом [Электронный ресурс] / Л. Я. Мещерякова. – Режим доступа:<https://cyberleninka.ru/article/n/rol-korporativnoy-kultury-v-upravlenii-kollektivom> (дата обращения: 10.11.2019).

5. Векслер А. Связи с общественностью в управлении персоналом: учеб пособие / под ред. проф. П.Э. Шлендера. – М.: Академия, 2008. – 178 с.

Очеретко Т.А., студент
Ганич Л. В., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
tatyana16101996@gmail.com

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Актуальность. Кадровая политика является важнейшей составной частью всей управленческой деятельности и производственной политики предприятия. В современных условиях рынка любая успешно функционирующая организация тщательно выстраивает систему кадровой политики, которая охватывает все сферы работы с персоналом. Четкое и поэтапное выполнение всех задач системы кадровой политики обеспечивает высокую конкурентоспособность предприятия на рынке и его развитие в целом. Грамотно выстроенная система кадровой политики позволяет организации не только контролировать текущую ситуацию, избегать трудовых конфликтов среди персонала, экономить значительные финансовые средства, но, главное, прогнозировать и устранять возможные риски и угрозы для организации в будущем, а также моделировать необходимые реорганизации структур управления, вытекающие из изменения потребностей предприятия. Исходя из вышесказанного, можно говорить об актуальности выбранной темы.

Анализ последних исследований и публикаций. Различные подходы к трактовке термина «кадровая политика», определению её целей, задач, типов, функций, широко представлены в работах как российских, так и зарубежных ученых: Кибанов А. Я., Федосеев В. Н., Егоршин А. П., Травина В. В., Дятлова В. А., Тейлора Ф. У., Ротвелла Ш. и других. В работах учёных были представлены варианты интеграции разработанных теорий и методик в области кадровой политики, которые могут быть использованы руководителями в сфере управления персоналом, с целью повышения эффективности организации. Анализ изученной литературы говорит о том, что проблемы формирования и совершенствования системы кадровой политики привлекали внимание исследователей в различные периоды.

Целью данного исследования является разработка предложений и рекомендаций по совершенствованию системы кадровой политики на предприятии в современных условиях рынка на основе изучения теоретико-методологических основ и анализа ее современного состояния.

Результаты исследования. Под кадровой политикой организации в широком смысле принято считать систему норм и правил, на основе которых планируются и согласовываются с общей стратегией развития организации основные направления деятельности системы управления персоналом (отбор, обучение, продвижение и т.д.). В узком понимании, кадровая политика – это набор конкретных правил, пожеланий и ограничений во взаимоотношениях отдельно взятого работника и организации.

Некоторые исследователи рассматривают кадровую политику как стратегию, общий курс формирования, развития и рационального использования кадров предприятия, деятельность по формированию требований к персоналу, по его подбору, подготовке и эффективному и рациональному использованию, основные подходы к решению кадровых проблем предприятия.

Основными проблемами реализации эффективной кадровой политики предприятия в современных условиях являются:

- отсутствие программы адаптации персонала;
- неэффективная система мотивации персонала;
- непроработанная система обучения сотрудников;

нездоровый морально-психологический климат;
отсутствие социальной инфраструктуры в организации.

В целях предотвращения и устранения данных проблем, а также в целях совершенствования системы кадровой политики организации следует проводить ряд профилактических мероприятий, которые приведут к повышению профессиональных и личных качеств персонала.

Одним из важнейших недостатков реализации системы кадровой политики на современном предприятии является неэффективные системы профессиональной и психологической адаптации персонала. С целью совершенствования данных систем, будет уместно применение следующих методов:

- социально-психологический метод (метод психологического консультирования), который предполагает ориентирование персонала на адекватное восприятие и полное понимание корпоративной философии организации, снятие психо-эмоционального напряжения в коллективе;
- организационно-административный метод (метод внутрифирменного обучения), направленный на повышение профессионального, творческого, интеллектуального и культурного потенциала сотрудников;
- экономический метод (метод трудовой мотивации), направленный на укрепление принципов и ценностей, установленных на предприятии.

Система трудовой мотивации персонала также должна совершенствоваться в современных условиях. Мероприятия, которые относятся к группе мотивирующих, должны носить постоянный характер. Создание работающей системы мотивации для каждой организации необходимо для того, чтобы персонал был заинтересован работать как можно более эффективно, выполняя поставленные цели и задачи предприятия, ориентируясь при этом на удовлетворение собственных потребностей и достижение личных целей. Исходя из этого, можно говорить о том, что поощрения и наказания должны быть значимыми именно для того конкретного работника, к которому планируется их применить.

Еще одной существенной проблемой кадровой политики современных организаций является недостаток высококвалифицированных специалистов и непроработанная система обучения персонала. Для ее решения необходимо разработать такую систему подготовки кадров, суть которой состояла бы в том, чтобы начинать работать с кадрами еще задолго до их прихода на предприятие. Также в целях совершенствования системы кадровой политики, а именно системы обучения и переобучения кадров, уместно будет разработать программу повышения квалификации персонала, которая применялась бы в каждой отдельно взятой организации на постоянной основе и позволила бы систематизировать процесс переподготовки кадров.

Также среди проблем реализации системы кадровой политики можно выделить нездоровый морально-психологический климат. В данном случае рекомендуется проводить профилактические мероприятия, направленные на оздоровление психологического климата коллектива организации. Эти мероприятия условно можно разделить на три группы:

- привлечение новых кадров, в частности молодых специалистов, так как это способствует повышению творческого потенциала и здоровой конкуренции среди работников, появлению новаторских нестандартных идей, изменению форм и методов работы на более эффективные и т.д.;
- мероприятия, связанные с изменением форм работы руководства: поручения или должностные обязанности, которые обычно выполняли одни сотрудники, поручать другим группам сотрудников, изменять характер требований к сотрудникам для повышения творческой активности персонала;

– постановка более сложных (в профессиональном и организационном плане) задач и поддержание высокого уровня взаимной требовательности и критики к выполняемым заданиям. Это обусловлено тем, что в устоявшемся коллективе постепенно снижаются критерии оценок выполняемой работы, растет либерализм в отношениях и руководство начинает довольствоваться «средним» уровнем выполнения поставленных задач.

Выводы. В условиях современной социально-экономической ситуации на рынке невозможно добиться успехов в проведении мероприятий по совершенствованию системы кадровой политики без кардинального повышения качества рабочей силы. Существующий на данный момент высокий уровень безработицы и напряженности на рынке труда в значительной мере влияют на действие руководства организаций в области кадровой политики.

Руководителям организаций на данном этапе необходимо создавать эффективную систему кадровой политики, и прежде всего, разрабатывать активную, отвечающую современным требованиям кадровую программу работы с персоналом.

Для выполнения этой программы подойдут следующие основные методы:

стабилизация кадрового потенциала организации;

повышение профессионального уровня высшего управленческого персонала;

обязательное повышение профессионального уровня специалистов с выделением для этого определенных денежных средств;

создание системы непрерывного повышения квалификации среднего управленческого звена и рабочего персонала;

укрепление учебной базы организации.

Список литературы:

1. Дейнека, А. В. Управление персоналом организации: учебник для бакалавров / А. В. Дейнека. – М.: Дашков и К, 2015. – 288 с.
2. Кузьмина, Н. М. Кадровая политика корпорации / Н. М. Кузьмина. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 168 с.
3. Одегов, Ю. Г. Кадровая политика и кадровое планирование / Ю. Г. Одегов. – М.: Юрайт, 2017. – 305 с.

Пинчукова А. А., студент
Лукьянова К. К., канд. экон. наук
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
lina.pinchukova.97@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ БЕЗОПАСНЫХ УСЛОВИЙ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Актуальность. В последнее время состояние охраны труда на предприятиях ухудшилось. Прослеживается стремление работодателей сэкономить на здоровье работников для получения максимальной прибыли. Причиной является ухудшение финансово-экономического положения предприятия, что приводит к сокращению расходов на поддержание достойных условий труда, вследствие чего растет число случаев производственного травматизма и профессиональных заболеваний. Большое внимание необходимо уделять разработке мероприятий по улучшению условий труда сотрудников, именно это считается одним из наиболее важных направлений повышения производительности и увеличения прибыли на предприятии в целом.

Анализ последних исследований и публикаций. Над вопросами решения проблем по созданию безопасных условий труда работали такие ученые, как Н. А. Алимова, А.А. Сабитов, Н. Н. Новиков и многие другие.

Цель исследования – изучение проблем создания безопасных условий труда и предложение направлений по их совершенствованию.

Результаты исследования. Безопасность рабочих мест – это, прежде всего, здоровые люди, залог успешного предприятия, его имидж. Обеспечение безопасных условий труда работников является законодательно закрепленной обязанностью работодателя. Впрочем, есть еще много руководителей предприятий, которые желают сократить затраты на охрану труда, полагая, что из вложенных средств невозможно извлечь выгоду. Практика показывает, что это не так: при грамотном раскладе охрана труда дает возможность получить заметный экономический эффект. Ситуация в области охраны труда в Донецкой Народной Республике далека от совершенства. Численность сотрудников, занятых на работах с вредными, небезопасными или тяжелыми условиями труда практически не уменьшается, наоборот, в последние годы фиксируется динамика увеличения.

Программа действий в области охраны труда ориентирована на достижение следующих стратегических задач:

- снижение риска несчастных случаев на производстве и профзаболеваний;
- повышение качества рабочих мест и условий труда;
- снижение уровня смертности от причин, которые можно предотвратить;
- увеличение продолжительности жизни и улучшение здоровья работающего населения.

В целом, безопасные условия труда – это одно из основных прав человека и обязательная часть понятия «достойный труд». В этой связи потребность в улучшении условий труда и адекватной компенсации последствий несчастных случаев становится все более актуальной.

Обеспечение безопасности каждого сотрудника является задачей экономического и социально-политического значения, значит, должно находиться в центре внимания специалистов предприятия. Таким образом, можно отметить следующие проблемы в области реализации системы управления охраной труда работников, требующие незамедлительного решения:

Высокий уровень производственного травматизма и профессиональных заболеваний. Основными причинами появления данной проблемы считается сложное финансовое состояние организаций и неэффективная система управления охраной труда работников на предприятии.

Финансовые издержки, возникающие из-за неблагоприятных условий труда, вследствие чего происходят несчастные случаи на производстве. К экономическим потерям можно отнести затраты на предотвращение смертельного травматизма при несчастных случаях, расходы из бюджета и внебюджетных средств вследствие роста инвалидности по причине трудовых травм и профессиональных заболеваний, временной нетрудоспособности по причине производственных увечий, расходы работодателей на компенсации за работу во вредных и опасных условиях труда, на средства индивидуальной и коллективной защиты и т.д. [1, с. 15].

Кроме того, появляются дополнительные расходы, которые обусловлены неудовлетворительной организацией труда на производстве, приводящие к ежегодной потере средств, связанных с затратами по назначению досрочных пенсий, выплате больничных листов в случае временной нетрудоспособности.

В целях совершенствования работы по созданию здоровых и безопасных условий труда, следует руководствоваться «Типовым перечнем ежегодно реализуемых работодателем мероприятий по улучшению условий и охраны труда и снижению уровней

профессиональных рисков» [2]. В перечне дан детальный список мероприятий, которые следует использовать в планах работы по охране труда, и соответствующих нормативно-правовых актов. Значительную роль играют организационные мероприятия. Для этого нужно четко определить права и обязанности в области охраны труда всех сотрудников: от работодателя до рабочего. Также следует определить степень участия и взаимодействия подразделений и служб организации по реализации задач управления охраной труда. За основу можно взять следующие основные задачи управления: обучение и инструктаж по охране труда; пропаганда вопросов охраны труда; обеспечение безопасности оборудования и производственных процессов. Определенное место должно быть уделено мероприятиям по обобщению и внедрению опыта работы без травм и аварий. Важной мерой считается оснащение производственных участков аптечками с набором надлежащих медикаментов, перевязочных и других материалов, мазями и пастами для защиты возможных открытых повреждений на теле сотрудника [3, с. 83].

Если процедуры в сфере охраны труда станут однозначно и прямо корректироваться с мерами финансово-экономического стимулирования, то это даст толчок работодателям для совершенствования условий охраны труда, станет импульсом для развития нормативно-правового регулирования в этой сфере.

Выводы. В заключении необходимо отметить, что основой любой системы управления безопасностью труда и охраной здоровья является распознавание опасностей и предупреждение аварийных ситуаций или иных аварийных последствий. Основным инструментом выступает оценка условий труда на каждом рабочем месте с выявлением опасных и вредных производственных факторов по результатам аттестации рабочих мест по условиям труда.

Список литературы:

1. Оценка риска вреда здоровью / Н. Н. Новиков [и др.] // Журнал Безопасность и охрана труда. – 2015. – № 2. – С.14-16.
2. Об утверждении Типового перечня ежегодно реализуемых работодателем мероприятий по улучшению условий и охраны труда и снижению уровней профессиональных рисков: Приказ Минздравсоцразвития России от 01.03.2012 №181н (ред. от 16.06.2014). – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70150478/> (дата обращения 20.11.2019).
3. Елин, А. М. Проблемы охраны труда на современном этапе становления экономики / А. М. Елин // Охрана и экономика труда. – 2016. – №2(23). – С.81-86.

Прилуцкая А. А., студент
Рудченко Г.И., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе ДНР»
priluckiy73@mail.ru

КОММУНИКАЦИИ В ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ И ФОРМИРОВАНИЕ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Актуальность. Организация, как динамичная социально-экономическая система, имеет открытый характер и является одним из главных элементов экономики и общества. Коммуникационные потоки предоставляют организации как системе целостный характер, так как обмен информацией связывает все ее элементы в единое целое, помогает решению насущных задач. Можно считать, что организационная система является коммуникативной. Динамизм и неопределенность характерны для современной среды

большинства предприятий. В XXI веке – веке информационных технологий и коммуникаций, организации для того чтобы занять достойное место в стремительно развивающейся бизнес среде, необходимо налаживать именно процесс коммуникации, что и обуславливает актуальность темы исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Большое количество отечественных и зарубежных ученых посвятили свои труды изучению феномена коммуникации Р.Т. Крейг, А.Л. Вербицкий, В.З. Коган, Р. Арон, А.Г. Асмолов, А.Н. Леонтьев, В.В. Миронов, В.Ф. Петренко, Г.А. Станкевич, Дж. Брунер, Ю. Хабермас, У. Найсер и многие другие исследовали различные аспекты коммуникации в организационной системе. Т. Шибутани представляет коммуникации, как способ деятельности, который облегчает взаимное приспособление людей, обмен, который обеспечивает корпоративную взаимопомощь, делая возможной координацию действий большой сложности. О.Н. Чемоданова, полагает, что: «...коммуникации это процесс обмена идеями, знаниями, интеллектуальной собственностью и информацией между двумя и более людьми, ведущий к взаимному пониманию». Ф.И. Шарков утверждает, что : « Коммуникация – процесс взаимодействия, когда всеми сторонами, включенными в нее, является либо индивид, либо организация или группа; и способы общения людей, позволяющие создавать, передавать и принимать разнообразную информацию». [1]. Из приведенных трактовок следует, что коммуникация – процесс налаживания и развития контактов, который порождается потребностями совместной деятельности и включает в себя обмен информацией, взаимное восприятие и влияние друг на друга.

Цель исследования – раскрыть сущность коммуникации в контексте организационной системы и формирования внутренней среды организации.

Результаты исследования. В контексте организации коммуникация, представляет собой процесс, при котором руководители развивают систему предоставления и передачи информации большому количеству людей, как внутри организации, так институтам за ее пределами. Согласно исследованиям, 80% своего времени руководители уделяют общению с подчиненными, партнерами. Все основные функции управления, такие как мотивация, контроль, координация, организация трудовой деятельности персонала происходят благодаря коммуникации. От осуществления коммуникаций и их качества зависят достижимость целей, эффективность организации, выполнение функций менеджмента, качество и гибкость принятия управленческих решений, скорость адаптации организации к изменениям внутренней и внешней среды [2].

Коммуникация в организации выполняет ряд важных функций: информационную (передача различного рода информации); контрольную (на основании иерархической подчиненности, осуществляет контроль за поведением персонала); мотивационную (побуждение персонала к качественному выполнению указаний, используя приказы руководителя, убеждения, внушения и просьбы); экспрессивную (удовлетворяет социальные потребности, посредством выражения чувств и переживаний) [3]. По мнению, американского экономиста Ч.Бернарда организационные коммуникации должны основываться на следующих принципах: каналы связи должны быть четко определены; объективная власть требует определенного формального канала связи с каждым членом организации, то есть каждый должен докладывать и быть подчиненным; линия коммуникаций должна быть настолько прямой и короткой, насколько это возможно, чтобы ускорить коммуникации и уменьшить искажения, вызванные передачей через большое количество каналов [4]. Характеризуя организационные коммуникации, следует отметить, что их можно разделить на несколько больших типов.

В зависимости от субъектов коммуникационного процесса выделяют внешние и внутренние коммуникации. Внешние коммуникации, как правило, направлены наружу, на внешнюю среду. Цель внешних коммуникаций – обеспечить эффективное взаимодействие с внешними стейкхолдерами, представленными группами и

организациями, заинтересованными в успешной работе организации. Разновидности внешних коммуникаций: пресс – релизы, связи с потребителями, поставщиками, конкурентами, государственными, негосударственными и общественными организациями, проведение рекламных компаний, дней открытых дверей. Внутренние коммуникации характеризуются тем, что источник и получатель информации находится в самой организации. Разновидности внутренних коммуникаций: корпоративные сайты и издания, доски объявлений и т.д.

В свою очередь, внутренние коммуникации подразделяются на вертикальные, горизонтальные и неформальные. Вертикальные коммуникации осуществляются по нисходящей или восходящей формальным линиям между руководителями и подчиненными и могут вовлекать в процесс обмена информацией несколько уровней в организации. Горизонтальные коммуникации представляют собой обмен сообщениями между разными отделами, подразделениями, находящимися на одном уровне в организации, и между коллегами по работе внутри этих подразделений. Неформальные коммуникации возникают спонтанно, являются случайным обменом информацией между людьми при встрече и соединяют всех сотрудников организации.

Немаловажным, является тот факт, что для данного типа организационных коммуникаций при взаимодействии его составляющих, характерно наличие организационных барьеров. К их числу относятся: разные потребности структурных подразделений; недостаточный контроль и координация коммуникаций руководством; различие в статусе сотрудников, предполагающее неодинаковый объем властных полномочий; не соответствующая структуре и функциям управления система формальных и неформальных коммуникаций организации [5].

Любая организация, как элемент общественной системы имеет собственный коллектив, внутреннюю структуру и взаимосвязи, которые формируют внутреннюю среду организации. Стоит отметить, что в данном контексте, внутренние коммуникации можно рассматривать и как технологии передачи информации, и как саму информацию, и как часть организационной культуры.

Выводы. Таким образом, организационная коммуникация выражает то, как организации представляют и формируют свой организационный климат и культуру. Коммуникации помогают выполнять задачи, связанные с конкретными ролями и обязанностями; адаптироваться к изменениям посредством индивидуального и организационного творчества; выполнять задачи путем поддержания политики, процедур или правил, поддерживающих непрерывность ежедневных операций; развивать межличностные отношения, улучшать моральный климат и удовлетворенность; координировать, планировать и контролировать деятельность организации.

Успешность организации сегодня во многом определяется эффективными коммуникационными навыками руководителей и сотрудников. Эффективное устное и письменное общение, публичная презентация, умение предоставлять полезную обратную информацию, хорошо работать в команде, творчески решать проблемы, представлять идеи в понятной форме, слушать и вести диалог становятся наиболее важными навыками для достижения организационного успеха в сложных и меняющихся обстоятельствах.

Эффективная и действенная система коммуникации требует управленческих навыков в доставке и получении сообщений. Успешный менеджер должен уметь обнаружить различные коммуникационные барьеры, проанализировать причины их возникновения и предпринять превентивные меры для их преодоления.

Список литературы:

1. Пластинина В.Г. Основные научные подходы к проблеме коммуникаций в организации / В.Г. Пластинина // Молодой ученый. – 2019. – №4. – С.231–233. [Электронный ресурс]. – Режим доступа :

nfinnovate.com>content...psn...24...сн29...ПЛАСТИНИНА.pdf (дата обращения: 24.10.2019).

2. Солдатов А.Н. Коммуникационные процессы в управлении / А.Н. Солдатов // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 45. – С.106-108. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://e-koncept.ru/2016/76366.htm> (дата обращения: 24.10.2019).

3. Волкова В.С. Внутриорганизационные коммуникации. Анализ системы внутриорганизационных коммуникаций [Электронный ресурс] / В.С. Волкова // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2014. – № 3. – Ч. 2. – Режим доступа <http://ekonomika.snauka.ru/2014/03/3976> (дата обращения: 24.10.2019).

4. Системный подход Ч. Бернарда [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://revolution.allbest.ru/management/00479701_0.html (дата обращения: 25.10.2019).

5. Болдырева Н.В. Роль и значение внутренних коммуникаций в условиях современного бизнеса [Электронный ресурс] / Н.В. Болдырева // Вестник Евразийской науки, 2018. – №1. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/rol-i-znachenie-vnutrennih-kommunikatsiy-v-usloviyah-sovremennogo-biznesa> (дата обращения: 25.10.2019).

Рябуха А. С., студент

Гизатулин А. М., канд. экон. наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

anastasiya.ryabuha@inbox.ru

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ШАХТАХ В ДНР

Введение. Угольная промышленность является одной из самых тяжелых отраслей производства во всем мире. Специфика добычи и переработки угля таит в себе множество опасностей для работников отрасли. Чаще всего именно из этой отрасли поступают сообщения об авариях и катастрофах с многочисленными человеческими жертвами, а также тяжелыми ранениями. На январь 2012 года в Донецкой области работало 95 угледобывающих предприятий. Из-за особого положения и многочисленных обстрелов, многие из них были повреждены и вынуждено закрыты. Но те, что остались целым все еще продолжают свою работу. Тысячи горняков ежедневно спускаются под землю, рискуя своими жизнями, но и они не могут обеспечить в данный момент производительность на должном уровне.

Вопросами повышение эффективности труда в угольной промышленности посвящены исследования А. Н. Алымова, А. С. Астахова, А. В. Евфремова, В. С. Яцкова и других [1–5]

Целью является разработка системы рекомендаций по повышению производительность труда на шахтах в Донецком регионе.

Основная часть.

Рост производительности труда является главным источником увеличения национального дохода страны и расширенного социалистического воспроизводства. Национальный доход может увеличиваться в результате возрастания числа занятых в производстве и повышения производительности общественного труда. Высокая трудоемкость добычи угля обуславливает соотношение производительности труда к одному из основных экономических показателей, который определяет уровень эффективности работы в угольной промышленности [3].

Неоплата за отгруженный уголь, невыделение капиталовложений стали причиной существенного ухудшения шахтного фонда, что вместе с негативным влиянием задержек

выплат заработной платы и неудовлетворительным материально-техническим снабжением стало определяющим фактором в снижении производственной мощности шахт, падении уровня добычи угля, ухудшении показателей производительности труда.

Производительность и надежность применяемого технологического оборудования не обеспечивают достижения угольными предприятиями нужных технико-экономических показателей. Практически во всех угледобывающих странах мира угольная промышленность находится под контролем государства и дотируется им в виде субсидий [1].

Для повышения производительности труда на шахтах в Донецком регионе необходимо:

- внедрение новой технологии выемки угля;

- внедрение новой техники;

- выемку угля производить комплексными механизированными лавами, используя узкозахватные комбайны нового поколения, например, КДК-500, комплексов КД-90, конвейеры КСД-27;

- выемку угля производить забоями более 300 метров, используя дополнительную выработку с подсвежающей струей;

- разрабатывать пласты мощностью более 1.5 метров;

- уменьшение теплового режима, используя холодильные установки в шахтах;

- производить эффективную дегазацию угольных пластов с последующим использованием добытого газа;

- производить противовыбросные мероприятия на пластах опасных по внезапным выбросам в режиме сотрясательного взрывания;

- транспортировку горной массы по шахте производить ленточными конвейерами;

- отрабатывать лавы обратным ходом;

- производить проведение горных выработок проходческими комбайнами нового поколения. Для примера, в городе Макеевка на шахте «Горняк 95» до сих пор производится добыча угля комбайнами, которые были выпущены в 1930-х годах – широкозахватный комбайн «Кировец»;

- контроль ведения горных работ и работы оборудования и механизмов производить системой УТАС (унифицированная телекоммуникационная автоматизированная система);

- длина столбов более 1000 метров;

- обеспечить всех подземных рабочих головными светильниками со встроенными сигнализаторами газа метана;

- обеспечивать своевременно спецодеждой и средствами индивидуальной защиты (респираторами).

Выводы. За счет реконструкции и смены оборудования на технику нового поколения на предприятиях угольной промышленности обеспечивается прирост валовой продукции, усиливается концентрация производства, увеличиваются темпы обновления основных фондов, улучшается качество продукции, повышается уровень механизации и автоматизации производства, снижается удельный вес рабочих, занятых тяжелым ручным трудом, обеспечивается значительный рост производительности труда и снижение себестоимости продукции, повышается производительность труда.

Список литературы:

1. Кавера, А. Л. Основы научных исследований (для заочников) [Электронный ресурс] / А. Л. Кавера. – Донецк: ДонНТУ, 2016. – 39 с. – Режим доступа: <http://ea.donntu.org/handle/123456789/27637> (дата обращения 20.11.2019).

2. Эффективное развитие угледобывающего производственного объединения: практика и методы / А. Б. Килин, В. А. Азев, А. С. Костарев и др. – 2019. – 280 с.

3. Новикова, М. П. Повышение эффективности производства на шахтах на основе оптимизации горных работ / М. Н. Новикова, И. В. Махракова // Доклад на симпозиуме «Неделя горняка». – Москва, МГГУ, 1998.

4. Орлов, Г. В. Сдвигение горных пород и земной поверхности под влиянием подземной разработки: в 3-х т. / Г. В. Орлов. – 2017. – Т.3. – 198 с.

5. Северинов, А. В. Исследование резервов повышения производительности труда на шахтах при их реконструкции (на примере производственного объединения по добыче угля Донбасса): дис. ...канд. эконом. наук:08.00.05 / А. В. Северинов. – Харьков, 1984.

Сорокина С. Г., студент
Гизатулин А. М., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
SvetlanaSorokina98@mail.ru

ТРАВМАТИЗМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Обеспечение безопасных условий работы на производстве, профилактика профзаболеваний и травматизма работников на предприятиях – одна из основных целей области охраны труда в отрасли. Для того, чтобы определить уровень травматизма на предприятиях ДНР, необходимо проанализировать статистические данные, освещающие количество травмированных на производстве за последние несколько лет.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что безопасные условия труда являются основным требованием к работе на производстве, а анализ числа травмированных на производствах ДНР не был исследован ранее. Количественные данные пострадавших на рабочем месте являются высокими, что не может не тревожить государство и предпринимателей.

Целью настоящей работы является анализ статистических данных по числу травмированных на предприятиях в ДНР за последние несколько лет, предложение возможных мер профилактики травматизма на предприятиях.

Инспекторским составом Гортехнадзора ДНР в течение четырех лет осуществлялся надзор на 2 353 предприятиях, организациях и учреждениях различной формы собственности со среднесписочной численностью трудящихся – 611 609 работников [2, с. 3].

Количество работников с общим травматизмом и травмированных со смертельным исходом с 2015 по 2018 гг. проиллюстрировано в следующей таблице:

Таблица 1

| Травматизм, чел | 2015 год | 2016 год | 2017 год | 2018 год |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Количество травмированных – общий травматизм, всего | 161 | 163 | 138 | 122 |
| Количество травмированных со смертельным исходом, всего | 56 | 5 | 6 | 7 |

Согласно количественным данным, представленным в Таблице 1 самый высокий показатель работников с общей травмой – 163 человека, зафиксирован в 2016 году. Количество травмированных со смертельным исходом – 56 человек – наивысший показатель за последние 4 года, зафиксирован в 2015 году. В 2015 году число травмированных по первому показателю составляет 161 человек, что меньше на 2 человека, чем в 2016 году, однако количество травмированных со смертельным исходом значительно выше, чем в 2016 году – 56 человек. Следующие два года (2017–2018 гг.) наблюдается спад числа пострадавших на производстве.

В Донецкой Народной Республике отношения в области охраны труда между работодателями и работниками регулируются Законом об охране труда Донецкой Народной Республики, который приняли постановлением Народного Совета 3 апреля 2015 года (с изменениями от 12.04.2019). Данный закон регулирует создание условий труда, которые соответствуют нормам и требованиям сохранения жизни и здоровья работников на предприятии. Настоящий Закон распространяется на всех предпринимателей, которые используют наемный труд. За основу Закона Донецкой Народной Республики об охране труда взята Конституция Донецкой Народной Республики.

Таким образом, анализ данной проблемы позволяет сделать следующие **выводы**.

В ходе анализа количественных данных, предоставленных Гортехнадзором ДНР, было выявлено, что количество травмированных на предприятиях ДНР в течение четырех лет является изменчивым. Наименьший показатель общего травматизма зафиксирован в 2018 году – 122 человека, самый высокий – в 2016 году – 163 человека.

Во избежание травматизма на предприятиях ДНР необходимым является проведение следующих профилактических мероприятий:

1. Устранить соприкосновение трудящихся с исходным сырьем, заготовками, изделиями, готовой продукцией и отходами, которые оказывают пагубное воздействие на их здоровье.

2. Заменить технологические процессы и операции, в результате которых на производстве возникают опасные факторы, на те, при которых они отсутствуют или не превышают уровень ПДК.

3. Провести полную механизацию производства, применить дистанционное управление производственными процессами и операциями в случае наличия опасных и вредных производственных факторов.

4. Провести герметизацию оборудования, если выделяются опасные для здоровья работников вещества.

5. Применить средства комплексной коллективной и индивидуальной защиты работников.

6. Разработать системы управления и контроля производством, которые обеспечат безопасность трудящихся.

7. Применить меры, которые предотвратят появления опасных и вредных производственных факторов в случае аварии.

8. Внедрять технологии безотходного производства, или утилизировать, обезвреживать отходы, которые являются вредными и опасными для человека.

9. Проводить регулярные инструктажи и медосмотры работников, следить за правильностью их прохождения.

10. Применять рациональный режим труда и отдыха [1, с. 8].

Список литературы:

1. Кондратьева, О.Е. Разработка методики оценки состояния охраны труда на предприятиях [Текст] / О.Е. Кондратьева. – М., 2018. – 256 с.

2. Государственный комитет Гортехнадзора ДНР [Электронный ресурс]. – URL.: <http://gkgtn.ru/> (дата обращения: 10.10.19).

Сурикова П. В., студент
Лукьянова К. К., канд. экон. наук
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
p.surikowa2014@gmail.com

ПРОБЛЕМЫ ИММИГРАЦИОННЫХ ПОТОКОВ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Актуальность. На данный момент правительство Российской Федерации сталкивается с двумя основными проблемами в сфере миграции: первая – проблема переизбытка неквалифицированных кадров на рынке труда вследствие иммиграции, вторая – усиление антииммигрантских настроений в обществе. Эти проблемы требуют незамедлительного решения, так как в период с января по июль 2019 г. иммиграционный поток составил 153912 человека, что почти вдвое больше аналогичного периода 2018 г. [3].

Анализ последних исследований и публикаций. Над исследованием данных проблем работали: Галас М.Л. [1], Герасимова И.В. [1], Пережогин А.А. [1], Смелов П.А. [5], Егорова Е.А. [5], Изварина В.А. [5] и др.

Целью исследования является изучение проблем, связанных с иммиграцией в РФ и разработка мероприятий по их решению.

Результаты исследования. Движение трудовых ресурсов в мире определяют в основном демографические процессы и уровень социально-экономического развития стран. От «импорта» рабочей силы выигрывают экономики развитых стран, способные снижать социальные издержки за счет эффективно действующих институтов. В «экспорте» рабочей силы экономически заинтересованы как сами трудовые мигранты, так и правительство. РФ несет издержки как от выезда трудовых ресурсов в развитые страны, так и от иммиграции их из стран СНГ.

Иммиграция – въезд населения одной страны в другую на временное или постоянное проживание, рассматриваемый по отношению к стране, куда въезжают мигранты.

Как показывает объективная оценка основной поток иммигрантов наблюдается из стран с относительно низким уровнем социально-экономического развития и высоким естественным приростом населения.

На данный момент трудоспособных граждан РФ не хватает для заполнения рынка труда, поэтому с одной стороны иммиграционные потоки оправданы. Иностранная рабочая сила привлекается на территорию Российской Федерации из многих стран мира. Наиболее крупными поставщиками рабочей силы в Россию являются страны СНГ: Узбекистан, Таджикистан, Украина. Если до 2006 г. больше всего трудовых мигрантов прибывало в Россию с Украины, то в последние годы наиболее крупными поставщиками рабочей силы в Россию стали Узбекистан и Таджикистан. Из-за изменения поставщиков рабочей силы резко поменялся уровень образованности трудовых иммигрантов (рис. 1).

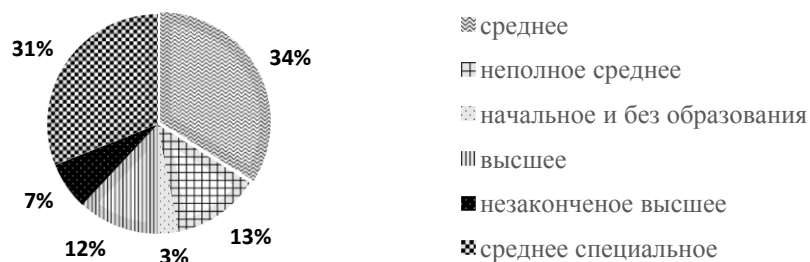


Рис. 1. Распределение трудовых мигрантов в России 2019 г. по уровню образования

Большинство иностранных рабочих имеют низкую квалификацию и работают в следующих отраслях: строительство, промышленность, непрестижные ниши рынка труда и сельское хозяйство.

В целом миграция для стран-реципиентов имеет положительное значение, в том числе для России. Помимо того, что иммиграция является оздоравливающим фактором для демографического положения в стране, благодаря иностранной рабочей силе развиваются сектора экономики и пополняется рабочая сила в непривлекательных для резидентов страны отраслях.

В противовес положительному значению в настоящее время повышается рост антииммигрантских настроений в обществе. Это связано с тем, что в России распространены представления о том, что иммигранты создают конкуренцию на рынке труда и «отнимают» работу у местных жителей [1]. Негативное отношение к иммигрантам может быть обусловлено уверенностью респондентов в отсутствии у них стремления адаптироваться к социальному окружению. Россияне опасаются культурного обособления различных групп мигрантов. В представлении существенной части населения иммиграция связана с преступностью. Это утверждение является обоснованным, так как по данным Росстата, в 2018 г. иностранными гражданами и лицами без гражданства на территории РФ совершено 48,2 тыс. преступлений. Удельный вес граждан СНГ в преступных деяниях составил 86,9%, среди которых 1313 преступных деяний террористического характера и 830 преступлений экстремистской направленности [4].

Основными факторами иммиграционных рисков и угроз национальной безопасности являются:

1. Экономические, социокультурные, этнокультурные, конфессиональные конфликты.
2. Нестабильность демографических процессов на стратегически важных для России территориях.
3. Интеграция экстремистской идеологии и терроризм в миграционной среде.
4. Угроза вторичной миграции беженцев, вынужденных переселенцев из стран Европы в Россию.

Высокий уровень преступности в миграционной среде связан, прежде всего, с нелегальным нахождением на территории государства, неприятием обществом иммигранта и низким уровнем его образования.

Для решения этих проблем можно обратиться к опыту развитых стран. Страны традиционной иммиграции ввели соответствующие законодательные нормы, в которых основной акцент сделан на квалификации мигранта (предпочтительные категории работников в США, система баллов в Австралии и Канаде). С начала 1990-х годов система баллов стала также использоваться при наборе высококвалифицированных работников в ряде европейских стран (Великобритании, Чехии). Отбор мигрантов по квалификационным признакам значительно повлиял на состав миграционного притока. Также многие «принимающие» страны, чтобы облегчить въезд высококвалифицированной иностранной рабочей силы пересмотрели свое законодательство, а также начали реализовывать различные программы набора квалифицированных кадров. В дополнение к мерам иммиграционной политики в некоторых странах были введены особые льготы по налогообложению для высококвалифицированных иммигрантов.

Начиная с 1980 г. воссоединение семей служило основой иммиграции во многие страны, особенно Европы. Большинство мигрантов в Данию, Канаду, Норвегию, США, Францию и Швецию получали разрешение на въезд именно по мотивам воссоединения семей. Высокий уровень такой миграции вызывал постоянные споры в ряде стран. В последние годы некоторые европейские страны – например, Дания, Ирландия, Италия и Франция – стали ограничивать въезд членов семей. Принцип воссоединения семей

обеспечивает целостность семьи, но иммиграционные потоки, основанные на нем, плохо поддаются регулированию.

Выводы. Несмотря на все положительные стороны иммиграционных потоков в РФ, последнее время их становится все сложнее контролировать и регулировать.

Для решения обозначенных проблем необходимо предпринять следующие меры:

1. Перейти от ограничительной иммиграционной политики к избирательной, то есть необходимо, отбирая мигранта, прежде всего, ссылаться на квалификацию и необходимость этой квалификации на рынке труда.

2. Повышать участие работодателей в иммиграционных потоках. Это также поможет решить проблему неквалифицированных кадров, так как работодатель будет на контрактной основе приглашать сотрудника и нести ответственность за его легальное пребывание на территории.

3. Подписывать двухсторонние соглашения со странами исхода мигрантов. Такие соглашения касаются сезонных рабочих, работающих по контракту или какому-либо проекту, работников приграничных территорий и приехавших по гостевой визе. Работники, въезжая в страну, имеют временный трудовой контракт и разрешение на въезд лишь на фиксированный период времени, без возможности получения статуса для постоянного проживания.

4. Ограничить въезд членов семей иммигранта. Это позволит предотвратить обособление мигрантов.

5. Усовершенствовать взаимодействие уголовного правосудия и контроля миграции, регулярную проверку легальности нахождения на территории государства. Задержание и депортация нелегально находящихся иммигрантов помешает их интеграции экстремистской идеологии и терроризма в миграционной среде.

6. Проведение работы над повышением положительного отношения к иммигрантам в обществе. Проведение такой работы повысит толерантность и позволит избежать антииммигрантских настроений в обществе.

8. Развивать системы сбора статистической информации об иммиграции. Это позволит более четко отслеживать факты нарушения законодательства как со стороны работодателей, так и со стороны самих иммигрантов.

9. Разработать и ввести базовую систему привлечения трудовых мигрантов. Такая система позволит учитывать возраст, уровень профессионализма, способность адаптироваться к среде, уровень знания языка и культуры.

Список литературы:

1. Галас М. Л. База данных «Оптимизация регулирования миграционных процессов в Российской Федерации (в контексте социально- политического прогнозирования кризисных ситуаций)» / М. Л. Галас, И. В. Герасимова, А. А. Пережогин. – М.: Финуниверситет, 2016.

2. Информационный портал УФМС РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ufms-gov.ru/> (дата обращения 20.11.2019).

3. Официальный сайт Главного управления по вопросам миграции Министерства Внутренних дел Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://xn--b1ab2a0a.xn--b1aew.xn--p1ai/> (дата обращения 20.11.2019).

4. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gks.ru/> (дата обращения 20.11.2019).

5. Смелов П. А. Трудовая миграция в Российской Федерации / П. А. Смелов, Е. А. Егорова, В. А. Изварина // Федерализм. – 2017. – № 3. – С. 149-160.

Тубольцева К. С., студент
Бунтовская Л. Л., д-р экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
kseniya.tubolceva@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ПЕРСОНАЛ-ТЕХНОЛОГИИ ПО ПОДБОРУ И НАБОРУ ПЕРСОНАЛА И ИХ МЕСТО В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Актуальность. Развитие персонала является одной из неотъемлемых составляющих менеджмента современного предприятия, так как способствует его адаптации к динамическим условиям бизнес-среды, требующим инновационного подхода к стратегическому управлению кадровым обеспечением, а соответственно, разработки и реализации принципиально новых практик работы с персоналом [4].

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы подбора и управления персоналом всегда были предметом исследования отечественных и зарубежных ученых, принадлежащих к различным научным школам. Данное направление исследовали такие известные зарубежные ученые, как Ф. Тейлор, А. Маслоу, Д. Макгрегор, В. Оучи и др. Среди отечественных ученых отметим таких, как М. И. Бухалков [1], М. Я. Веселовский [2], К. М. Гирняк [3], Л. Ю. Семенова [5] и др.

Цель исследования – провести сравнительный анализ современных персонал-технологий в области подбора персонала, определить положительные и отрицательные стороны каждого из них.

Результаты исследования. Персонал-технологии представляют собой совокупность методов управления персоналом, ориентированных на оценку и совершенствование человеческих ресурсов предприятия. Своевременная оптимизация и повышение результативности управленческого процесса будут способствовать дальнейшему прогрессивному развитию предприятия и получению наилучших результатов [1].

При разработке персонал-технологии, направленной на совершенствование кадровой политики организации, необходимо учитывать следующие внешние и внутренние факторы:

- требования рынка к развитию производства;
- стратегические и тактические цели предприятия;
- финансовые возможности предприятия;
- допустимый уровень издержек на управление персоналом;
- профессионально-квалификационный состав персонала;
- перспективы и направления развития персонала;
- сложившуюся ситуацию на рынке труда региона;
- спрос на рабочую силу в регионе;
- уровень занятости персонала на предприятии;
- продуктивность труда работников;
- уровень заработной платы персонала;
- принятую на предприятии систему работы с персоналом [1].

На сегодняшний день в области подбора и набора персонала существуют такие персонал-технологии:

лизинг персонала – форма временного или срочного привлечения персонала. Позволяет решить проблемы предприятия в условиях изменения приоритетных направлений деятельности; предполагает привлечение персонала для временной занятости в условиях необходимости уменьшения затрат на персонал, но потребность в нем остается;

аутсорсинг – передача осуществляемых в рамках предприятия задач, функций и процессов, в частности, некоторых непрофильных функций специализированной

компании. Связано это с тем, что отдельные функции (информационные, маркетинговые, финансовые и т. д.) работники специализированных компаний выполняют лучше;

аутстаффинг – выведение персонала за штат компании. При аутстаффинге персонал заключает трудовые договоры не с фирмой, являющейся фактическим работодателем, а с организацией-посредником, или аутстаффером;

хедхантинг – переманивание ключевых работников от одной компании к другой. Хедхантеры ведут свою охоту исключительно на настоящих гуру, суперспециалистов в той или иной области;

рекрутинг – кадровые агентства осуществляют поиск квалифицированных специалистов среднего звена с учетом требований к личностным и профессиональным качествам кандидатов, предоставляя объявления в СМИ;

скринтинг – быстрый отбор соискателей исключительно по формальным признакам: пол, возраст, образование, опыт работы и тому подобное. Кадровые агентства получают резюме кандидатов и отдают их заказчику, который сам принимает решение по отбору персонала;

внутренний маркетинг – отношения компании и работников строятся на тех же принципах, что и отношения компании с клиентами. Руководство фирмы предлагает сотрудникам продукт – должность (с правами, обязанностями и заработной платой), работник покупает этот продукт, оплачивая его своим трудом;

конструктор компетенций – компьютерная система тестирования МАЮТБ8Т: КОНКОМ.

Рассмотрим основные преимущества и недостатки персонал-технологий при подборе и наборе персонала в современных условиях (табл. 1).

Таблица 1

Плюсы и минусы современных персонал-технологий

| Персонал-технологии | |
|---------------------|---|
| 1 | 2 |
| Лизинг персонала | |
| Преимущества | – получение квалифицированного персонала в нужном количестве и в короткий срок; – существенно сокращается нагрузка на бухгалтерию и кадровых специалистов; – отсутствие простоев, так как при болезни временного сотрудника или нахождении его в отпуске агентство обязано предоставить замену. |
| Недостатки | – оплата услуг сторонней организации; – не все компании, предоставляющие эту услугу, заботятся об обучении и проверке своего персонала; – отсутствие определения аутсорсинга в законодательстве, а также отсутствие стратегии регулирования его процессов. |
| Аутсорсинг | |
| Преимущества | – обеспечивает большую гибкость компании в случае внезапного изменения рыночной ситуации или потребительских предпочтений; – ускоряет приобретение ресурсов и навыков. |
| Недостатки | – психологический фактор: не каждая фирма доверит внутреннюю информацию посторонней организации; – передача на аутсорсинг каких-либо функций может привести к утрате некоторых видов деятельности, которые в совокупности с основным видом обеспечивали организации успех. |
| Аутстаффинг | |
| Преимущества | – позволяет решить вопрос временного высвобождения работников, для которых на данный момент нет работы; – избавление от проблем, которые могут возникнуть в процессе многочисленных проверок персонала государственными службами. |
| Недостатки | – повышается риск того, что сотрудники могут безответственно относиться к своим обязанностям в компании, которая дает им временную дополнительную работу. |
| Хедхантинг | |
| Преимущества | – профессиональный подбор и поиск руководителей высшего звена; – нестандартный творческий подход к работе. |

| 1 | 2 |
|-------------------------|--|
| Недостатки | – достаточно высокая стоимость услуг профессионального эксперта, а также продолжительность выполнения заказа (порой оно может длиться около года). |
| Рекрутинг | |
| Преимущества | – соискатель может размещать свои резюме и пересылать их потенциальным работодателям; – сотрудники агентства помогают правильно составить объявление о поиске работы и резюме, а также отправят их по нужным адресам. |
| Недостатки | – как правило, такие агентства предлагают большой выбор вакансий для персонала без опыта работы или с минимальным трудовым стажем; – платность всех услуг как для соискателя, так и для работодателя. |
| Скринтинг | |
| Преимущества | – предоставление заказчику (компании или внутреннему клиенту) пакета актуальных резюме, прошедших первичный отбор. В среднем количество существующих резюме в базе рекрутингового агентства варьируется от 50 000 до 200 000. |
| Недостатки | – низкая цена на предоставляемые услуги может говорить о формальном подходе к закрытию вакансий; – отсутствие либо недостоверность рекомендаций. |
| Внутренний маркетинг | |
| Преимущества | – наличие полноценной обратной связи с сотрудниками компании; – повышается отдача от каждого работника, снижается текучесть кадров, что делает стабильной работу организации |
| Недостатки | – эффективность внутреннего маркетинга напрямую зависит от системы управления, принятой в организации. |
| Конструктор компетенций | |
| Преимущества | – позволяет создавать отчеты в виде индивидуального профиля компетенций на основании результатов тестов для принятия оперативных управленческих решений; – предназначена для использования работниками кадровых служб, внедряющих современные методы управления персоналом, основанные на использовании модели компетенции. |
| Недостатки | – отсутствие контакта человек – человек не дает полноценного представления как о претенденте на вакантное место, так и о работодателе. |

На данном этапе развития экономики одной из наиболее распространенных персонал-технологий по подбору персонала является именно рекрутинг и внутренний маркетинг. Потому что, например, хедхантинг отнимает много времени для того, чтобы полностью проанализировать и проследить за всеми предпочтениями того или иного работника; к тому же денежные расходы значительно больше и не каждая компания в силах позволить себе этот вид найма персонала. Если принять во внимание скрининг, то, скорее всего, эта персонал-технология подойдет только для поверхностного анализа [5].

Выводы. Таким образом, разработка и применение инновационных персонал-технологий позволяет получить информацию о возможностях человека (способностях, профессиональных и личных качествах, умениях, навыках и др.) и на основе этого сформировать либо изменить условия реализации, требуемые для организации, обеспечить конкурентоспособность предприятия.

Список литературы:

1. Бухалков, М. И. Управление персоналом / М. И. Бухалков. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 368 с.
2. Веселовский, М. Я. Инновационные формы работы кадровых агентств по подбору и управлению человеческим капиталом / М. Я. Веселовский // Вестник Удмуртского университета. – 2014. – С. 23-29.

3. Гирняк, К. М. Инновационные технологии в управлении кадровым потенциалом предприятия / К. М. Гирняк // Николаевский национальный университет им. В.О. Сухомлинского. – 2015. – С. 130-132.

4. Реформирование предприятий (организаций): метод. Рекомендации. – М.: Ось-89, 2016. – 96 с.

5. Семенова, Л. Ю. Маркетинговые подходы в управлении персоналом [Электронный ресурс] / Л. Ю. Семенова // Инвестиции: практика и опыт. – 2014. – № 5. – С. 51–56.

Шевкаленко М. С., студент

Ганич Л. В., канд. экон. наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

mshevkalenko1902@gmail.com

ПРИМЕНЕНИЕ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Актуальность. В последнее десятилетие одним из основных условий успешного функционирования организаций является ориентация на потребности клиентов. В настоящее время компаниям недостаточно просто производить качественный продукт или услугу, но также необходимо выстраивать правильные, долгосрочные и положительные взаимоотношения со своими клиентами. В современных экономических условиях получило свое развитие такое понятие, как клиентоориентированность или клиентоориентированный подход. Стремление организаций укрепить свои позиции в условиях жесткой конкуренции, создать положительный имидж и увеличить число своих клиентов заставляет их обращать свое внимание на взаимоотношение с клиентами.[2. с.57] Многие маркетинговые исследования, проводимые в наши дни, показывают, что компании, которые направляют свои усилия на удовлетворение потребностей и интересов клиентов путем установления и развития положительных взаимодействий с ними, являются намного успешнее своих конкурентов.

Анализ последних исследований и публикаций:

Вопросами управления персоналом компаний, ориентированного на клиента занимаются такие ученые как Ф. Котлер М. Гришачкова, В. Лошков, и др.

Целью исследования является обоснование применения клиентоориентированного подхода в деятельности организации.

Результаты исследования. В современной экономике концепт «клиентоориентированность» неоднозначен [1. с.124] Некоторые авторы определяют ее как процесс, другие как стратегию ведения бизнеса, следующие как инструмент, способствующий максимизации прибыли. Но почти во всех определениях клиентоориентированность выступает как система, которую условно можно разделить на следующие блоки, представленные на рис. 1:

Ф. Котлер говорит о том, что производительность компании выше (более чем на 7%), если ее стратегия ориентирована на потребителя. По его мнению, многие компании ориентированы на товары и продажи, а не на потребителей и целевые рынки. Для того чтобы компании стать клиентоориентированной, ей необходимо: изучение потребностей клиентов путем проведения количественных и качественных исследований; формирование организационной структуры, которая будет ориентирована на потребителя, а не на товар; формирование положительного отношения к потребителям на всех уровнях организации



Рис .1. Система клиентоориентированного подхода

Применение клиентоориентированного подхода в деятельности организации влечет за собой ряд преимуществ перед ее конкурентами: установление баланса между удовлетворенностью потребителей и интересами компании; уменьшение издержек за счет выявления малоприбыльных клиентов и удержания прибыльных; повышение конкурентоспособности компании.

На основании данных преимуществ можно сформулировать основные результаты внедрения клиентоориентированного подхода (рис. 2):

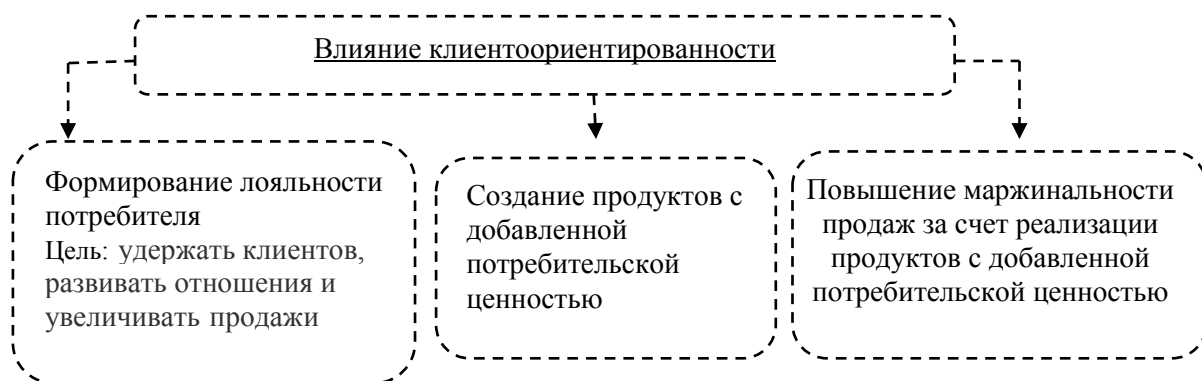


Рис. 2. Основные результаты внедрения клиентоориентированного подхода

Анализируя работы по исследованию клиентоориентированности, можно выделить два уровня ее формирования в организации: клиентоориентированность организации и клиентоориентированность персонала.

Клиентоориентированность организации проявляется в ее корпоративной культуре, стратегиях развития, целях организации.

Наиболее отчетливо клиентоориентированность организации проявляется на уровне персонала. Именно он является ключевым звеном при работе с потребителями. Работник – это активный коммуникатор, понимающий и умеющий воплощать в работе принцип «Клиент – превыше всего!» Особенно это характерно для сферы услуг.

Клиентоориентированность персонала в организации не возникает сама по себе, поэтому необходимо заниматься ее развитием. Формирование клиентоориентированности

организации включает в себя совокупность мероприятий, направленных на создание и (или) развитие у персонала необходимых личных качества, способностей и мотиваций, а также на их проявление в поведении сотрудников для установления и поддержания отношений с клиентами. Элементы формирования клиентоориентированности персонала представлены на рис. 3:



Рис. 3. Элементы формирования клиентоориентированности персонала

Важно иметь того, кто будет нести ответственность за взаимодействие между бизнесом и потребителем услуг.[3. с.226] Этот человек выступает в роли моста между компанией и ее клиентами и необходим им обоим. Он должен отлично понимать как потребности клиента, так и возможности компании, выступать в роли опытного советника и консультанта, способного наладить долгосрочные и глубокие отношения.

Понимание потребностей заказчика, включая цели, которые он для себя ставит, и результаты, которые желает получить, является одним из самых важных факторов создания удовлетворенности у клиентов. Понимание потребностей клиентов также должно включать: повышение эффективности и продуктивности; стандартизацию; снижение затрат и повышение дохода; улучшение качества обслуживания.

Управление клиентоориентированным подходом в деятельности организации – сложный и трудоемкий процесс. Его эффективность заключается в том, чтобы обеспечить максимальное раскрытие и использование потенциала каждого сотрудника для достижения целей компании с оптимальным вложением в него имеющихся у компании ресурсов. В сложившихся экономических условиях выстраивание данного процесса, его включение в общую систему управления бизнесом и обеспечение необходимой информацией может стать ключевой зоной развития для многих предприятий на ближайшие несколько лет.

Список литературы:

1. Андреев В.И. Саморазвитие менеджера / В.И. Андреев. – М.: Дело, 2014. – 275 с.
2. Блэйк Р.Р. Научные методы управления / Р.Р., Блэйк, Д.С. Мутон; пер. с англ. И. Ющенко. – Киев: Высшая школа, 2013. – 274 с.
3. Ицхак Адизес. Как преодолеть кризисы менеджмента. Диагностика и решение управленческих проблем / Ицхак Адизес. – СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2006. – 360 с.

Шипаева Н. Г., студент
Апокина К. В. канд. соц. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»
natasha050794@mail.ru

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ КАК ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ФИРМЫ

Аннотация: в статье рассмотрены различия между мотивацией сотрудников и стимулированием, а также методы повышения заинтересованности персонала в выполнении работы качественно и в поставленные сроки.

Ключевые слова: мотивация, стимулирование, заинтересованность персонала, кадры, удовлетворение потребностей.

В наше время качественно подобранные кадры – залог успеха фирмы. Но недостаточно, чтобы кадры были высококвалифицированными, немаловажно, чтобы персонал был заинтересован в достижении поставленных целей.

Для заинтересованности персонала в высокой производительности труда, работодатели применяют такие методы как мотивация и стимулирование. Существует ошибочное мнение, что мотивация и стимулирование – это одно и то же, но это не так. Рассмотрим более подробно: понятия действительно схожи, так как помогают достигнуть человеку поставленной цели, но при этом они имеют ряд различий.

Мотивация — это внутреннее осознанное побуждение человека к активности. В ее основе лежит какая-то потребность: физиологическая, материальная, духовная или любая другая. Человек стремится удовлетворить какую-либо потребность и поэтому производит определенные действия. Отличие мотивации от стимулирования заключается в том, что она всегда индивидуальна и зависит от личности конкретно взятого человека [4]. Человек будет заинтересован ровно до тех пор, пока не достигнет поставленной цели и не получит желаемое, далее происходит угасание заинтересованности, так как человек удовлетворил свои потребности. Мотивация для каждой личности индивидуальна, ведь у каждого человека особенные потребности. Правильное управление персоналом позволит повысить эффективность работы сотрудников. Важно знать, чем и как можно мотивировать того или иного сотрудника. Кого-то интересуют материальные блага, кого-то духовные, такие как благодарность, признание и другие.

Существуют различные способы мотивации персонала. Мотивация может быть: прямая и косвенная.

Прямая мотивация – это процесс, при котором сотрудник знает, что при выполнении работы качественно и быстро в установленные сроки, он будет дополнительно вознагражден. Данный вид мотивации можно разделить на: материальную мотивацию персонала – когда сотрудника стимулируют с помощью премий, денежных вознаграждений, путевок в санатории и т.д.; и нематериальную мотивацию персонала – когда труд работников поощряется руководством с помощью грамот, памятных подарков, улучшении условий труда и др.

Косвенная мотивация – процесс, при котором после проведенных определенных стимулирующих мероприятий у сотрудника проявляется или возобновляется интерес к работе, он чувствует удовлетворение после выполнения какого-либо задания. В таком случае у сотрудников обостряется чувство ответственности и контроль со стороны руководства становится необязательным.

Социальная мотивация – процесс, когда человек понимает, что он является неотъемлемой частью команды и коллектива. Работник боится подвести коллег и делает все, чтобы максимально качественно выполнить поставленные перед ним задачи.

Психологическая мотивация – процесс, при реализации которого для работника создается хорошая и доброжелательная атмосфера внутри коллектива и самой компании. Человек стремится на работу, активно участвуя в производственном процессе получает психологическое удовлетворение.

Трудовая мотивация – методы стимулирования, направленные на самореализацию человека.

Карьерная мотивация – процесс, когда мотивирующим фактором является продвижение по служебной лестнице.

Гендерная мотивация – явление, при котором сотрудник мотивируется возможностью похвастаться своими успехами перед другими людьми [5].

При реализации образовательной мотивации стремление работать возникает, когда сотрудник хочет развиваться, что-то познавать, образовываться.

Таким образом, мотивация - это совокупность всех факторов (как личностных, так и ситуативных), которые побуждают человека к активности.

Под стимулированием понимают внешнее воздействие на человека для того, чтобы он выполнил какую-либо задачу [1]. Если в мотивации принуждение не применяется, то в стимулирование напротив имеет место. Принуждение может быть прямым или косвенным. Стимул бывает положительным и отрицательным. В первом случае сотрудник получает какое-либо вознаграждение, во втором напротив это могут быть различные санкции. При мотивации персонала необходимо выявлять личные потребности человека, стимулирование этого не требует, его можно применять для группы людей. Нужно понимать, что одни и те же стимулы не всегда одинаково влияют на всех работников, поэтому могут произвести абсолютно разные впечатления на людей. Можно выделить виды стимулов, такие как санкции, материальные, социальные, духовные, и другие поощрения.

После получения стимулов, сотрудники сопоставляют их со своими потребностями. Важная разница между стимулом и мотивацией состоит в том, что первое обычно не прекращает своего действия после достижения цели. Чем более разумным поступает стимул, тем более он похож на мотивацию, что позволит эффективнее заинтересовать сотрудников в работе.

В современный период в частных организациях очень активно используется материальная мотивация. Это можно наблюдать на сайтах поиска работы, где зачастую заработная плата указывается от определенной цифры, но далее, на собеседовании обсуждаются условия конкретного материального вознаграждения. Например, в фирме занимающейся торговлей, сотрудники при выполнении плана получают процент от продаж или премии в размере коэффициента, умноженного на заработную плату. Стимулирование же достаточно часто применяется на государственной службе, хотя материальная мотивация тоже присутствует. Зачастую применяются санкции, которые стимулируют служащих к эффективной работе (например, за опоздание или невыполнение функций работник может лишиться премии). Стимулирование применяется и на производствах. Для рабочих в цехе может быть установлен определённый план, за невыполнение или некачественное выполнение которого применяется такая мера как лишение материального вознаграждения. Например, если для рабочего занимающегося вытачиванием деталей, можно поставить план по количеству деталей, которые должны быть изготовлены за день, то для рабочего, который каждые 30 минут смазывает детали машины такой план установить невозможно, зато можно применить санкции, например, за некачественное выполнение своих обязанностей вследствие чего, машина ухудшила свои показатели работы.

Правильно составленный и реализуемый план мотивации и стимулов, позволяет фирме достигнуть качественного выполнения работы в короткие сроки, что немаловажно

в наше время. В результате и фирма становится более конкурентоспособной, а сотрудники таким образом удовлетворяют свои потребности.

Список литературы:

1. Мерманн Э. Мотивация персонала. Инструменты мотивации для успеха организации / Э. Мерманн. – М: Гуманитарный центр, 2013. – 176 с.
2. Надеждина, В. Эффективная мотивация персонала. Как добиться максимум результата при минимуме затрат / В. Надеждина. – М: Харвест, 2013. – 256 с.
3. Пряжников Н. С. Мотивация трудовой деятельности / Н.С. Пряжников. М: Академия, 2012. – 368 с.
4. Виолайф [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://wiolife.ru/psihologiya/samorazvitie> (дата обращения 20.11.2019).
5. Как зарабатывать.ру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kazarabativat.ru/nachinayushhim-predprinimateliam/motivaciya-personala/> (дата обращения 20.11.2019).

Шаповал А. М, студент
Науменко С. Н., канд. гос. упр., доцент
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики»,
shapoval.angelina.98@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ СФЕРЫ ВЭД

Актуальность. Современные реалии развития мировой и национальных экономик требуют от участников внешнеэкономической деятельности возрастания степени их конкурентоспособности на локальном и глобальном уровнях. Сама же конкурентоспособность компаний во многом зависит от качества подготовки специалистов в области внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Человеческий капитал, в силу своей объективной природы, превратился в базу экономического развития бизнес-структур, а его формирование и развитие – в одну из стратегически важных задач государств. В последние годы принципиально изменились взгляды на характер общей подготовки специалистов. В реалиях современной системы менеджмента уже недостаточно владеть знаниями и навыками управления внутриорганизационными факторами. Глобализация экономики сегодня определяет необходимость сосредоточения внимания на внешней среде и уже на основе ее анализа, адекватного развития внутренних факторов. Указанные тенденции значительно актуализируют подготовку профессиональных кадров для отрасли ВЭД.

Анализ последних исследований и публикаций. Среди ученых, занимающихся проблемами формирования и развития кадрового потенциала, обслуживающего сферу ВЭД следует выделить: В.Б. Мантусова, В.В. Яценко, Н.С. Кулешову, И.Ю. Беганскую и др. В работах указанных авторов значительное развитие получили общетеоретические вопросы кадровой политики, подготовки персонала для таможенных органов и предприятий-субъектов ВЭД. Однако некоторые положения касательно компетентностного подхода, учитывающего особенности приобретения компетенций в условиях современных вызовов мировой экономики, представляются недостаточно исследованными.

Цель исследования – выявление особенностей подготовки кадров для сферы внешнеэкономической деятельности в Донецкой Народной Республике в условиях современных вызовов.

Результаты исследования. Успех работы предприятия обеспечивают работники, занятые на нем. Поэтому современная концепция управления предприятием предполагает выделение из большого числа функциональных сфер управленческой деятельности той, которая связана с управлением кадровой составляющей. С каждым годом появляются различные технологии подготовки кадров. Но неизменным остается тот факт, что каждый работник – это, прежде всего человек со своими личными социальными, психологическими и физиологическими особенностями, наделенный особыми компетенциями, приобретаемыми в процессе подготовки по конкретной специальности и смежным специальностям, заложенным как в государственных стандартах подготовки, так и запрашиваемых работодателями на рынке труда.

Кадры сферы внешнеэкономической деятельности (ВЭД) должны обладать достаточно широким кругом компетенций: начиная с общения на другом языке, заканчивая документальным оформлением сделки в соответствии с собственным национальным законодательством, нормативно-правовой базой страны-партнера и международным законодательством.

Менеджер по ВЭД – специалист, руководящий экспортом (импортом) продукции предприятия или ее партнеров за рубеж (из-за рубежа) или государственный служащий регулирующий (контролирующий) данного рода деятельность.

Функциональные обязанности определяют набор компетенций, которыми должен обладать специалист подобного рода.

Так, экономист по экспорту занимается: поиском новых клиентов; поддержанием актуальной клиентской базы; заключением контрактов с покупателями; ведением переговоров по согласованию сделок; документационным сопровождением сделки от начала до конца; расширением ассортимента продаваемого на внутреннем рынке товара; контролем за своевременным погашением задолженности по оплате внешнеторговых контрактов; согласованием условий транспортировки товара; информированием об изменениях ценовой политики; составлением периодической и итоговой отчетности по выполненной работе.

Обязанности специалиста по импорту: поиск новых зарубежных поставщиков; планирование графика заказов; сравнение ценовой политики и условий работы иностранных контрагентов, на основе которых принимаются решение о сотрудничестве; ведение переговоров и заключение договоров с поставщиками и транспортно-экспедиторскими предприятиями; приобретение необходимого импортного товара по оптимальной цене на лучших условиях; контроль выполнения сроков заказов; организация доставки товаров, включая поиск транспортно-экспедиторских предприятий; документальное оформление сделки; контроль за своевременным внесением платежей; расчет себестоимости товаров; ведение реестра контрагентов; расширение ассортимента; составление отчетов по проделанной работе.

В деятельность таможенного специалиста (или таможенного брокера) входит: составление таможенной декларации; подготовка прочих документов для прохождения таможенной очистки; перевод документов; расшифровка таможенной стоимости товара; расчет и оплата таможенных платежей; взаимодействие с таможенными службами; взаимодействие с органами сертификации.

В любом случае, цель подготовки специалистов в сфере ВЭД: получение системных знаний объективных закономерностей, условий, процессов и специфических особенностей ВЭД и приобретение навыков их практического использования.

Задачами подготовки такого рода специалистов, соответственно, являются:

- понимание сущности ВЭД предприятия, целей, мотивов и предпосылок осуществления, правовой и экономической среды развития;
- овладение методологическими подходами к анализу и оценке эффективности ВЭД;
- овладение методиками проведения анализа и обоснования выбора оптимальных

условий сотрудничества предприятия с иностранным контрагентом;

- формирование навыков создания и развития контрактных отношений с иностранными контрагентами;

- овладение знаниями относительно таможенного, налогового, маркетингового, транспортного, валютно-финансового, страхового, инновационного и стратегического сопровождения внешнеэкономической деятельности.

Развитие экономики Донецкой Народной Республики на современном этапе, качественные изменения, которые происходят в процессе ее интеграции в мировое хозяйство, требуют значительного внимания к внешнеэкономической составляющей профессионально ориентированной подготовки будущих специалистов с особым акцентом на ее практическую направленность.

Знания и навыки по основным проблемам техники осуществления ВЭД, ее государственного регулирования, контрактации, транспортного и валютно-финансового обеспечения, страхования внешнеэкономических рисков, управления инновациями в сфере ВЭД, процессам формирования стратегий ее развития являются важными, поскольку новый этап взаимодействия Республики и мировой экономики знаменуется значительным ростом конкуренции со стороны иностранных производителей продукции, повышением требований к эффективности операций на внешних и внутреннем рынках и обостряется в условиях непризнанности.

Учитывая это, подготовка специалистов сферы ВЭД должна, в первую очередь, формировать две базовые профессиональные компетенции:

- способность оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли;

- способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели.

Выводы. Комплексный характер управленческого воздействия на систему ВЭД, обусловленный требованиями эффективности функционирования, требует учета всех аспектов ее организации и осуществления. На практике недопустимо, когда условия выполнения внешнеэкономического соглашения формулируются независимо друг от друга, отсутствует систематичность в реализации его этапов, а результативность становится спорадическим явлением. Способом предупреждения возникновения подобных ситуаций является формирование и развитие профессиональной компетентности управленцев сферы ВЭД – подготовка всесторонне развитого конкурентоспособного специалиста с социально-личностными и профессиональными качествами, культурой мышления, умением логически мыслить, стремлением к саморазвитию и повышению своей квалификации и мастерства для адаптации в условиях современного рынка труда и реализации нововведений в сфере будущей профессиональной деятельности.

Секция «Маркетинг и логистика: теория и практика»

Агамерьянц А. А., студент
Чижова Н. Е., канд. экон. наук
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
anna.agameryants@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕКЛАМЫ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Актуальность. Популярность товаров на рынке, объем продажи, имидж предприятия во многом зависят от эффективности рекламы. Поэтому рекламе уделяется такое большое внимание со стороны производителей и участников канала сбыта.

Актуальностью исследования является то, что без рекламы невозможное формирование широких рынков продажи товаров, превращения потенциально существующих потребностей определенной целевой аудитории на интенсивный спрос. Современный покупатель очутился перед миром товаров и услуг, который ежесекундно расширяется. Это вынуждает покупателя все чаще обращаться за советом к специалистам, прислушиваться к авторитетам в сфере рекламно-информационных услуг.

Анализ последних исследований и публикаций. Отдельные теоретические положения относительно сущности маркетинга, проблемы использования рекламы нашли отображение в работах таких зарубежных и отечественных исследователей: Мозер К., Дойль П., Бернет Дж., Мориарти С., Леви М., Вейтц Б.А., Ян В. Виктор, Синяева И.М., Маслова Т.Д., Божук С.Г. и др. Рассмотрение рекламы как элемента маркетинговых коммуникаций представлено в работах Павленко А.Ф., Войчак А.В., Приймак Т.О., Голубковой О.М. и др.

Целью исследования является рассмотрение понятия «реклама», её видов и проблем неэффективности рекламы, а также нахождение путей их решения.

Результаты исследования. Реклама - направление в маркетинговых коммуникациях, в котором осуществляется распространение информации для того, чтобы объект рекламирования заинтересовал потребителя, и тот сформировал впечатление и предал значение товару либо же услуге; именно реклама является важнейшим аспектом продвижения любого бизнеса, и другой деятельности человека, а также основой современного маркетинга [1].

Часто рекламу рассматривают в различных аспектах, а именно:

- коммуникация;
- часть процесса продажи товара, элемент маркетинга;
- искусство;
- продукт профессиональной деятельности;
- процесс передачи информации потребителю;
- индустрия [2].

Проведенные исследования в области рекламы и маркетинга показали, что рекламная индустрия должна идти в ногу со временем и искать новые пути воздействия на своего потребителя. Исходя из этого, следует выделить ряд существенных тенденций развития рекламы:

появление новых технологий в процессе создания и распространении рекламы;
укорачивание жизненного цикла товара и изменчивость предпочтений и вкусов потребителей;

демографические изменения;

территориальные изменения рынка рекламы;

использование современных средств продвижения в рекламной деятельности;

расширение объектов воздействия рекламы

Научно-технический прогресс существенно влияет на появление новых современных средств распространения рекламы, меняет виды, форму и содержание информационных материалов. Существующие и будущие достижения техники и технологий позволяют развиваться нетрадиционным каналам передачи сведений. Телевидение, радио и в особенности печатная реклама уйдут со временем в прошлое, и их место займет реклама в Интернете. Компьютерные средства распространения рекламы уже широко используются и набирают популярность.

Однако в Донецкой Народной Республике широко используются традиционные виды рекламы.

1. Информационная реклама применяется с того момента, когда новый продукт вышел на рынок и поступил в продажу, для того, чтобы создать первичный спрос. Изначально потребителю доносят факты о товаре, не называя его, а после уже предоставляют возможность ознакомиться с товаром.

С помощью этого вида рекламы можно:

- заявить рынку (клиентам) о новой продукции;

- проинформировать рынок и потребителей в случае изменения цены или свойств и качеств товара;

- описать функции товара или услуги;

- создать впечатление клиентов о фирме.

2. Увещательная реклама применяется с начала маркетинговой деятельности предприятия, для того, чтобы сформировать избирательный спрос. Это такой вид рекламы, когда одна фирма сравнивает свой товар с подобным товаром другой фирмы, для доказательства того, что их товар лучше, и стоит покупать его, а не продукты конкурентов.

С помощью такой рекламы можно решить следующие вопросы:

- сформировать мнение потребителей об организации, фирме, марке;

- запатентовать свои товары для клиентов и увести потребителей конкурентов;

- показать товар с различных сторон, дабы у потребителя сложилось новое мнение;

- убедить клиента купить товар прямо сейчас.

3. Эмоциональная реклама помогает уверить клиентов, в том, что они сделали правильный выбор и это предприятие (компания, организация) их не подведет. Этот вид помогает расположить к себе уже прибывших потребителей.

Этот вид рекламы придает значение следующим вопросам:

- создает имидж;

- клиенты начинают больше доверять фирме;

- товары все больше и больше импонируют потребителям.

4. Напоминающая реклама используется уже на «зрелом» этапе существования организации для укрепления репутации у потребителя. Эта реклама так сказать навязывается «на глаз потребителя», с целью, чтоб клиент не забывал об организации.

Вопросы, которые решает этот вид рекламы:

- напоминает о своем месторасположении;

- напоминает клиенту о своей продукции и услугах;

- регулярно информирует клиента о своей продукции;

- убеждает потребителя в потребности данных товаров и услуг [1].

Теперь рассмотрим проблемы использования рекламы в Донецкой Народной Республике.

Часто реклама расположена рядом с помещением фирмы. Предприниматели часто сталкиваются с проблемой «невидимки». Такую рекламу размещают в самой недоступной точке города, там, куда попасть тяжелее всего. Да еще и к тому же, расположена она на самой неприметной улице, где-то во дворе.

Следующая проблема – проблема «миссионера». В этом случае предприятие выводит новый товар на рынок и слишком резко рекламирует его: она навязывает никому не известный товар, утверждает, что это лучше всего, чем вы пользовались ранее, и что лучше этой продукции ничего нет. Такая реклама совершенно не внушает доверие, более чем, она отторгает с первой минуты ознакомления.

Сталкиваясь с проблемой новаторов, предприятия не делят покупателей по секторам, предлагая, например, любителям официальной одежды покупать спортивную, либо же обычному среднестатистическому рабочему предлагают покупать дорогостоящие товары.

Проблема клонов заключается в том, что товар абсолютно идентичен с другой продукцией такого же вида. Поэтому и на полке он не привлекает внимания, является совершенно не броским. Конечно, производитель свой товар будет считать наилучшим, но по опросам потребителей окажется, что этот товар такой же, как и другие [3].

Не стоит забывать и о нравственной составляющей рекламной деятельности.

Проблемы современной рекламы очень тесно связаны с проблемой нравственности, патриотизма и интересов общества. При создании рекламы многие рекламодатели забывают не только об этом, но и об элементарном чувстве уважения к людям, признании их мнений, даже не совпадающих с их собственными позициями.

Навязчивая реклама встречается в основном на просторах интернета, когда ролик останавливается каждые 5 минут и выплывает окошко с рекламой с таймером, по которому можно закрыть ее или в рекламных роликах.

Проблема перегруженности рекламы заключается в большом количестве информации, которую скучно читать, либо с множеством картинок. В таких случаях предприниматель просто не смог определиться с информацией и выбрать все по минимуму, побоялся, что эта информация не передаст смысл и свойства его продукции.

Вывод. Таким образом, тема рекламы актуальна очень давно, потому что именно благодаря ней люди узнают о том, что нового появилось на потребительском рынке. Реклама помогает получить определенную характеристику, оценку товара, сообщить о главных качествах рекламируемого продукта.

Особенно актуальным в настоящее время стало использование разных видов рекламы. Это связано с тем, что рынок прямой рекламы достиг своего максимума. В наше время рекламируется очень большое количество товаров и услуг. Потенциальные потребители устают от большого потока информации и поэтому стараются ее не замечать. Поэтому, как альтернатива внедрения товаров и услуг в сознание покупателей начали появляться новые технологии в рекламе.

Список литературы:

1. Пушкарев, М. Виды рекламы в маркетинге: плюсы, минусы и примеры [Электронный ресурс] / М. Пушкарев. – Режим доступа: <https://sales-generator.ru/blog/vidy-reklamy-v-marketinge/> (дата обращения 18.11.2019).

2. Кузнецова, А. Что такое реклама и каких видов она бывает в маркетинге: подробная классификация с примерами [Электронный ресурс] / А. Кузнецова. – Режим доступа: <https://iklife.ru/dlya-novichka/vidy-reklamy-v-marketinge-harakteristika-i-primery.html> (дата обращения 18.11.2019).

3. Левитас, А. Пять рекламно-маркетинговых проблем [Электронный ресурс] / А. Левитас. – Режим доступа: <https://alex-levitas.livejournal.com/105846.html> (дата обращения 18.11.2019).

Айгистов Р. Р., студент

Полякова Э. И., канд. экон. наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

polakova_e_i@mail.ru

ВИДЫ ЭЛЕКТРОННОГО МАРКЕТИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Актуальность. Стремительное развитие информационных технологий, массовая компьютеризация и появление большого количества разнообразных электронных средств приводят к возникновению новых форм ведения хозяйства и новых видов маркетинговой деятельности на предприятиях пищевой промышленности [1, 2]. Среди категорий, часто используемых в практике предприятий пищевой промышленности, встречаются такие, как электронный бизнес (е-бизнес), электронная коммерция (е-коммерция), электронный маркетинг (е-маркетинг) и др.

Анализ последних исследований и публикаций. Доказано, что актуальный вопрос определения сущности электронного маркетинга рассматривался многими зарубежными и отечественными учеными, по-разному трактующие данное понятие. К примеру, С. Хоуг характеризует электронный маркетинг как процесс передачи товаров или услуг от продавца к покупателю, включающий в себя один или несколько электронных методов и электронных средств массовой информации [4]. Д. Страус, Р. Фрост, А. Мартовой считают, что электронный маркетинг выходит за пределы Интернета и базируется на традиционном маркетинге с использованием электронных технологий [6]. В источнике [3] электронный маркетинг рассматривается как маркетинговая деятельность на электронном рынке. Ф. Котлер рассматривает электронный маркетинг через призму нового сбытового канала прямого маркетинга – Интернет, работающего как информационный источник, источник развлечений, коммуникационный канал, канал осуществления транзакций и даже дистрибьюторский канал [5]. Некоторые ученые сводят понятие электронного маркетинга только к продвижению товаров или услуг через Интернет [2, 4, 6]. Установлено, что в практике маркетинговой деятельности предприятий пищевой промышленности довольно часто электронный маркетинг идентифицируют с интернет-маркетингом и рассматривают их как синонимичные понятия. Это объясняется тем, что преобладающее количество маркетинговых бизнес-процессов осуществляется с использованием интернет-технологий. Такой подход сужает и ограничивает понимание научного термина, упуская развитие киоск-маркетинга, электронную рекламу через видеозкраны, таблоиды.

Цель исследования. Исходя из вышеперечисленных подходов электронного маркетинга, можно сказать, что на сегодняшний день дефиниция категории «электронный маркетинг» является недостаточно изученной и требует дальнейшего развития с целью формирования фундаментального аппарата парадигмы для укрепления и расширения теории маркетинга.

Результаты исследования. Изучив имеющиеся научные подходы к пониманию термина «электронный маркетинг», его можно трактовать как комплекс маркетинговых мероприятий, основанный на использовании интернет-технологий, компьютерных информационных и цифровых технологий, электронных коммуникационных сетей, направленных на удовлетворение потребностей потребителей. Такой подход порождает разнообразие видов электронного маркетинга, которые можно сгруппировать по определенным признакам. Классификация видов e-маркетинга по критериям, их сущность и степень использования пищевыми предприятиями представлена в табл. 1.

Таблица 1

Классификация видов электронного маркетинга
с учетом уровня их использования

| Критерии | Канал коммуникаций | Вид электронного маркетинга | Сущностная характеристика e-маркетинга | Степень использования |
|---|-------------------------------|---|---|-----------------------|
| вид СМИ | радиовещание | радио маркетинг | ведение маркетинговой деятельности предприятия с использованием радио | средний |
| | телевидение | телевизионный маркетинг | ведение маркетинговой деятельности предприятия с использованием телевидения | высокий |
| | сеть Интернет | интернет-маркетинг | ведение маркетинговой деятельности предприятия с использованием сети интернет | средний |
| вид телефонной связи | стационарная телефонная связь | теле-маркетинг | ведение маркетинговой деятельности предприятия с использованием стационарной телефонной связи | высокий |
| | мобильная телефонная связь | мобильный маркетинг | ведение маркетинговой деятельности предприятия с использованием мобильных средств связи | средний |
| вид компьютерной телекоммуникационной системы | интранет-сеть | интранет-маркетинг | ведение маркетинговой деятельности предприятия с использованием интранет-сети | низкий |
| | экстранет-сеть | экстранет-маркетинг | ведение маркетинговой деятельности предприятия с использованием экстранет-сети | низкий |
| | интернет-сеть | интернет-маркетинг | ведение маркетинговой деятельности предприятия с использованием интернет-сети | средний |
| вид электронноинформационной конструкции | информационный киоск | киоск-маркетинг | ведение маркетинговой деятельности предприятия с использованием сенсорного информационного киоска | низкий |
| | табло, стенд и т.д. | маркетинг с использованием других электронных устройств | ведение маркетинговой деятельности предприятия с использованием различных электронных конструкций (устройств) | средний |

На сегодняшний день все предприятия пищевой промышленности используют электронные системы и средства в своей хозяйственной деятельности с целью развития и усиления конкурентных позиций. Все чаще пищевые предприятия в своей маркетинговой деятельности, помимо радио и телевидения применяют такие электронные средства как персональные компьютеры, мобильные и стационарные телефоны, факсы, карманные персональные компьютеры, смартфоны, планшеты, а

также используют такие виды связи как: всемирная сеть Интернет, мобильная связь, фиксированная телефонная связь, экстранет, интранет и др.

Выводы. Установлено, что выбор вида электронного маркетинга пищевыми предприятиями осуществляется в зависимости от целей и стратегий маркетинговой деятельности хозяйствующего субъекта с учетом его финансового состояния. Современное предприятие для продвижения на рынок пищевых продуктов использует приемлемый вариант видов е-маркетинга, в части некоторых инструментов. Важно отметить необходимость устранения такого негатива - как низкий уровень использования киоск-маркетинга, так как этот вид е-маркетинга является перспективным каналом интерактивного общения с потребителями.

Список литературы:

1. Андреюк, Н. В. Маркетинг развития инноваций в пищевой промышленности / Н. В. Андреюк, Г. А. Кундеева // Теоретические и прикладные вопросы экономики. – 2011. – № 26. – С. 180-186.
2. Баран, Р. Я. Новые инструменты интернет-маркетинга / Р. Я. Баран, М. И. Романчукевич // Экономика Крыма. – 2010. – № 4 (33). – С. 328-331.
3. Электронный маркетинг / Т. Данько, Н. Завьялова, Л. Дьяконова [и др.]. – Москва, 2003. – 329 с.
4. Ильяшенко, С. М. Современные тенденции применения интернет-технологий в маркетинге / С. Н. Ильяшенко // Маркетинг и менеджмент инноваций. – 2011. – № 4 (Т. II). – С. 64-74.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер. – Санкт-Петербург: Питер, 2006. – 466 с.
6. Мартовой, А. В. Сущность и основные характеристики электронного бизнеса, электронной коммерции, электронного и интернет-маркетинга / А. В. Мартовой // Культура народов Причерноморья. – 2004. – № 56. – С. 146-152.
7. Cecil C. Hoge, Sr. The Electronic Marketing Manual / Cecil C. Hoge. - McGraw-Hill. – 1994.

Аксёнова М. С., студент
Германчук А. Н., канд. экон. наук, доцент
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского»
aksmasha98@mail.ru

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНОЙ МАРКОЙ КАК ФАКТОР УСПЕШНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Предприятия, ориентируясь на эффективное, долгосрочное развитие, должны ставить стремиться к достижению следующих задач: обеспечение устойчивых конкурентных преимуществ, завоевание прочных рыночных позиций, увеличение объема продаж и получение прибыли, достаточной для обеспечения успешного функционирования предприятия на рынке. Одним из основных условий достижения намеченных целей и задач является формирование эффективной маркетинговой политики на предприятии [4].

В настоящее время товарная политика многих предприятий формируется бессистемно и неэффективно, или совсем не разрабатывается. Как показывает практика, при отсутствии эффективной товарной политики структура ассортимента

товаров предприятия под влиянием различных факторов внешней среды становится нестабильной и не соответствует в достаточной мере спросу потребителей. В результате снижается уровень обслуживания покупателей, уменьшается их количество, ухудшаются все показатели деятельности предприятия, что может привести к его банкротству. Только на основе оптимальной товарной политики, разработанной на основе маркетинга, предприятие может эффективно функционировать [6].

Проблемы управления товарной политики предприятия исследовались в трудах многих отечественных и зарубежных ученых. Отдельные аспекты данной проблематики освещены в работах отечественных исследователей Балабановой Л.В., Брындиной Е.А., Варламова А., Герасимчука В., Голубкова Е., Егорова И., Кардаша В., Рыбальченко И. и других.

Важным атрибутом товарной политики является товарная марка. Большое значение для эффективной реализации товаров имеет название марки. Марочное название не должно быть случайным. Оно должно способствовать упрочению представления о высоком потребительском качестве данного вида продукции. Марка по возможности должна легко произноситься, узнаваться и запоминаться, а также четко отличаться от марок товаров предприятий-конкурентов. Лучше, если товарное название станет ассоциироваться с определенной категорией товара [3].

Целью данной работы является разработка рекомендаций по совершенствованию управления товарной маркой ООО «Лидер-Дон». Для достижения поставленной цели, необходимо решить следующие задачи:

- провести исследование процесса управления товарной маркой в ООО «Лидер-Дон»;
- оценить эффективность работы по созданию и внедрению на рынок товарной марки ООО «Лидер-Дон»;
- оценить фирменный блок ООО «Лидер-Дон»;
- разработать стратегию управления товарной маркой.

Эффективность работы по созданию и внедрению на рынок товарной марки может быть оценена: степенью осведомленности и приверженности потребителей к марке; ассоциациями покупателей, связанными с маркой; успешной продажей новинок под маркой (табл. 1).

Таблица 1

Оценка эффективности работы по созданию и внедрению на рынок
торговой марки «Лидер-Дон»

| Показатели | Вес | Оценка | Взвешенная оценка |
|-----------------|-----|--------|-------------------|
| Ассоциации | 0,3 | 5 | 1,5 |
| Выделяемость | 0,2 | 4 | 0,8 |
| Информативность | 0,2 | 3 | 0,6 |
| Название | 0,3 | 3 | 0,9 |
| Итого: | 1 | - | 3,8 |

Проведенное исследование показало, что торговая марка «Лидер-Дон» имеет среднюю эффективность (3,8 балла). Наибольшее значение имеют такие показатели как ассоциации, выделяемость и название (1,5; 0,8 и 0,9 баллов соответственно). Это говорит о положительном влиянии данных составляющих на поведение потребителей. Показатель информативности получил самую низкую оценку (0,6 баллов).

Отметим, что следствием эффективной товарной марки является привлечение новых потребителей, создание позитивного имиджа предприятия, расширение границ товарной марки и создание уверенности у покупателя в правильности совершенной покупки.

Эффективное управление торговой маркой во многом определяется качеством ее коммуникативной функции, для усиления которой используют логотип и фирменный блок. С целью оценки коммуникативной функции торговой марки «Лидер-Дон» была проведена экспертная оценка её фирменного блока (табл. 2).

Таблица 2

Оценка фирменного блока ООО «Лидер-Дон»

| Показатели | Вес | Оценка | Взвешенная оценка |
|--|------|--------|-------------------|
| Привлечение внимания | 0,25 | 4 | 1 |
| Запоминаемость | 0,25 | 5 | 1,25 |
| Отличительные особенности товара | 0,2 | 5 | 1 |
| Повышение эффективности позиционирования | 0,15 | 5 | 0,75 |
| Реклама | 0,15 | 5 | 0,75 |
| Итого: | 1 | - | 4,75 |

Реализация коммуникативной функции торговой марки ООО «Лидер-Дон» находится на высоком уровне (4,75 балла). Наибольшее значение имеют такие показатели как запоминаемость, привлечение внимания и отличительные особенности товара (соответственно 1,25 балла; и 1 балл). Таким образом, низкий показатель информативности торговой марки компенсируется высоким уровнем коммуникативной функции, сформированной благодаря эффективному фирменному блоку и логотипу.

Однако для успешной маркетинговой деятельности недостаточно просто иметь хорошую, известную торговую марку и эффективный фирменный блок. Также важно рациональное и эффективное использование имеющегося потенциала. Необходим комплексный и стратегический подход к управлению маркетингом, осуществление целенаправленного планирования маркетинговой деятельности. Поэтому особую важность приобретает планирование деятельности по управлению товарными марками и формированию стратегий управления товарными марками предприятия.

Для формирования стратегии управления товарными марками предприятию рекомендуется использовать матрицу «уровень известности марки/доля рынка марки» (рис. 1).

| | | Уровень известности марки | |
|---------------|---------|--|--|
| | | Высокий | Низкий |
| Рыночная доля | Высокий | Стратегия «потенциального бренда» | Стратегия «коммуникационной поддержки марки» |
| | Низкий | Стратегия «потенциальной бесперспективности марки» | Стратегия «элиминации» |

Рис. 1. Матрица стратегических марочных товарных позиций торговых предприятий

Исходя из результатов проведенного исследования, целесообразно рекомендовать предприятию реализацию стратегии «потенциального бренда» (табл. 3).

Таким образом, исследование процесса управления товарной маркой ООО «Лидер-Дон» позволило сделать вывод о достаточно высокой эффективности товарной марки, что способствует успешному достижению маркетинговых целей предприятия.

Характеристика стратегии «Потенциального бренда» и рекомендуемые мероприятия

| Стратегия | Характеристика | Мероприятия |
|-------------------------|--|--|
| «Потенциального бренда» | Предприятие имеет высокую долю рынка и высокий уровень известности марки | - введение и развитие менеджмента взаимоотношений с потребителями и менеджмента социальных событий; - повышение сервисной поддержки марки; - стимулирование сбыта; - обновление и модификация марочного портфеля. |

При этом, больше внимания руководству службы маркетинга следует уделить организации эффективных связей между специалистами по маркетингу, обеспечению рекламной поддержки торговых марок, проведению акций по стимулированию сбыта, обеспечению качественной сервисной поддержки.

Список литературы:

1. Балабанова, Л.В. Маркетинг підприємства: навчальний посібник / Л.В. Балабанова, В.В. Холод, І.В. Балабанова. – К.: ЦУЛ, 2012. – 612 с.
2. Балабанова, Л.В. Маркетинг: підручник. – Вид. 3-тє, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2011. – 543 с.
3. Балабанова, Л.В. Управління маркетинговою товарною політикою : навч. посіб. / Л. В. Балабанова, О. А. Бриндіна. – Донецьк :ДонНУЕТ, 2010. – 308 с.
4. Багиев Г. Л. И др. Маркетинг: учеб. для вузов / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн; под общей ред. проф. Г. Л. Багиева. 3-е изд. – СПб.: 2010. – 227 с.
5. Голубков, Е.П. Основы маркетинг: учебник / Е.П. Голубков – Москва: «Финпресс», 2003. – 688 с.
6. Федько В. П. Маркетинг: учебник. – М.: ИНФРА-М: Академцентр, 2016. – 368 с.

Артемова А. В., студент
Роменский Д. Ю., старший преподаватель
 ФГБОУ ВПО «Российский университет транспорта (МИИТ)»
sasha_artemova@mail.ru

UBER-МОДЕЛИ В ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗКАХ

Одно из перспективных направлений развития современных IT-стартапов – автотранспорт. Высокие показатели денежного оборота, огромные трудовые ресурсы в отрасли и важная роль для экономики в целом притягивает в грузовой автотранспорт один стартап за другим. В последние три-четыре года в автоматизацию и создание новых бизнес-моделей в грузовом автотранспорте вложены колоссальные финансовые средства. Это направление стало очень популярным у инвесторов [1]. Компания Uber создала новый сервис Uber Freight, специально для частных лиц и разных компаний, которые нуждаются в перевозке крупных грузов не только по городу, но и за его пределы. Используя данный сервис, пользователь, может не прибегать к помощи третьих лиц, а общаться напрямую с водителем и договариваться о перевозке необходимого груза. Данная модель позволяет существенно упростить коммуникацию между грузоотправителями и перевозчиками. Следовательно, на рынок грузоперевозок приходит уберизация, когда нет необходимости выбирать лучшее предложение: заявка,

как и при заказе пассажирского такси, выполняется по фиксированной минимальной цене [2].

Uber в грузоперевозках можно разделить на два вида:

Во-первых, информационные биржи, где одна сторона выкладывает объявление в виде заявки на перевозку, а другая — в виде объявления о свободном автомобиле. Такие маркетплейсы часто предлагают фирмам-грузоперевозчикам оформить подписку для доступа к описанию заказов. Площадки не участвуют в организации самой грузоперевозки — по сути, просто предоставляя инструмент для взаимодействия двух сторон. По такой схеме работают, например, сервисы Ати и Flagma (в России). Такие платформы предоставляют удобный инструмент для посредников-экспедиторов и диспетчеров. Основными барьерами для их развития становится обеспечение безопасности (площадка должна научиться бороться с недобросовестными заказчиками и исполнителями, а системы рейтингов для этого, возможно, недостаточно) и высокая конкуренция (только на российском рынке по подобной модели работают, по моим подсчетам, более десятка платформ).

Во-вторых, в сфере грузоперевозок есть «чистая» модель Uber, которая предполагает, что сервис, заменяя для заказчика всю цепочку посредников, участвует в организации грузоперевозки. Такие сервисы зарабатывают на комиссии — а значит, они заинтересованы в высоком качестве сделки. Важнейшим показателем для подобных сервисов является доля привлеченных пользователей, в итоге оплативших заказ. На данный момент в России эта конверсия, по нашей оценке, составляет в среднем 10-20%. Следовательно, основной вызов для таких «Uber-ов» — обеспечить выполнение заказов, которые пришли в систему, а значит, как и в любом бизнесе, работающем по агрегационной модели, нужно найти и сохранить баланс между количеством заказчиков и числом перевозчиков. Отдельный вызов — контролировать сохранность груза [3].

Это онлайн-площадка на которой грузовладелец формирует круг потенциальных партнеров. Он создает заявку перевозчику с информацией о пунктах погрузки-разгрузки, датой готовности груза, характеристикой и всеми необходимыми данными. Эту заявку владелец груза может выставить на аукцион — и ее увидят все грузоперевозчики из его круга. Все они могут вносить ставки и видеть наименьшую из них. Победит тот, кто сделает самое выгодное предложение. Система попросит победителя заполнить данные о подвижном составе, после чего абонент может распечатать автоматически сформированный транспортный заказ.

Владелец груза также может подать заявку со своей ценой напрямую конкретному грузоперевозчику, минуя торги. Причем, последнему нужно будет дать ответ до конкретного времени, указанного в настройках грузовладельца. Нет необходимости звонить или переписываться, все «переговоры» проходят автоматически в режиме онлайн. В нём дальнбойщики и транспортные компании могут отслеживать доступные заказы по перевозке грузов и выполнять те, которые им подходят.

В данной системе принимают участие от 3 до 10 сторон: грузовладелец, грузоотправитель, экспедитор (1-2-3), перевозчик, грузополучатель. Каждый придерживается своего интереса, своих правил и заполняет свои документы. В грузовой перевозке с момента инициации перевозки до подписания заявки ставка может измениться многократно. Перевозчик может кроме основного груза, взять на борт дополнительный «догруз», не сообщив об этом грузовладельцу 4.

Один из таких сервисов, на базе Uber-модели в грузовых перевозках, был создан в США, он называется Convoу. По своему принципу работы Convoу схож с приложением Uber по заказу такси. Компания предоставляет электронную платформу, связывающую напрямую заказчиков и водителей, а затем берет определенную комиссию за посреднические услуги. Основная идея заключается в том, чтобы

максимально упростить процесс заказа грузовика, исключив из него посредников-брокеров. Раньше заказчику надо было созвониться с тем или иным перевозчиком и договориться о стоимости фрахта, времени подачи и типе грузовика. Второй вариант – нанять брокера, который договорился бы с грузовой компанией по всем деталям сделки. За посреднические услуги он потребовал бы от заказчика оговоренную комиссию: в среднем от 20 до 45% от всей суммы заказа.

В сравнении с обычным способом фрахта Convoу больше напоминает сервис по заказу такси. Компания договаривается с грузовыми фирмами, которые, в свою очередь, обеспечивают своим водителям надлежащую страховку и подключение к системе Convoу. Делая заказ на перевозку, клиент указывает не только пункт назначения и время доставки, но и тип груза, его размеры и вес, а также свои требования к грузовику (фургон, рефрижератор, бортовая машина и так далее). В зависимости от этих параметров алгоритм вычисляет полную стоимость заказа, включая налоги и комиссию.

Водитель, в свою очередь, должен согласиться на предложенную программой стоимость перевозки, после чего может приступить к выполнению заказа. Полный цикл оплаты — от выполнения заказа до получения денег водителем — занимает около 1–2 недель. На случай форс-мажорных обстоятельств (например, задержки в работе порта, откуда требуется забрать груз) Convoу оплатит водителям ожидание свыше 30 минут. Транспортную накладную предоставляет заказчик, после выполнения заказа водитель обязан сфотографировать подписанный документ и загрузить изображение в приложение Convoу. Convoу преимущественно работает по принципу B2B, удовлетворяя потребности малого бизнеса в перевозке товара, например со склада в магазин.

Первый подобный сервис в России – это Deliver (раньше назывался iCanDeliver). Он позволяет компаниям малого, среднего и даже крупного бизнеса выполнять поиск подходящего перевозчика по заданному маршруту и, что самое главное, моментально в режиме реального времени видеть конечную ставку на перевозку и отправлять онлайн заявку через единую электронную форму. Примечательно то, что онлайн-сервис Deliver рассчитывает итоговые цены на междугородные российские грузоперевозки.

Цены на грузоперевозки сформированы при помощи уникального алгоритма, который собирает их по ИТ-каналам от ведущих российских перевозчиков и рассчитывается динамически, в системе грузоотправитель сразу видит актуальные тарифы перевозчиков. Цены на перевозки грузов в системе обновляются как минимум раз в неделю. Все цены являются итоговыми — после оформления онлайн заявки на перевозку цена не может измениться ни при каких обстоятельствах. Право осуществить перевозку по цене, которую грузоотправитель видит в системе Deliver защищено договором публичной оферты.

Таким образом, онлайн-сервис Deliver создан для логистов, которым он помогает: сравнивать ставки крупнейших перевозчиков онлайн, в поисках самого выгодного предложения; узнавать итоговую ставку на любую перевозку за 1 клик; следить за перевозкой онлайн в личном кабинете и с помощью удобной системы уведомлений; - заказывать любые грузоперевозки по России онлайн.

Владельцев бизнеса и директоров, которым он позволяет: гарантировать минимальные ставки на грузоперевозки, благодаря онлайн мониторингу цен перевозчиков; получить максимальную прозрачность затрат на грузовые перевозки, благодаря открытым ставкам прямых перевозчиков; оптимизировать работу собственных специалистов, благодаря многофункциональной платформе Deliver; узнать итоговую ставку на любую междугороднюю грузоперевозку по России [5].

Услугами Deliver пользуются крупные ритейлеры и производственные компании: среди ее клиентов «Мираторг», Pepsico, «Русская рыбная компания», «Л'этуаль». При

этом для компании нет большой разницы, кто именно размещает заказ: процесс устроен одинаково как для крупных корпораций, так и для мелкого бизнеса. Интересно, что к каждому заказу прикрепляется персональный логист, который отвечает на любые вопросы клиента и следит за процессом перевозки. Так же в России был создан сервис по поиску грузового такси для обычной перевозки груза из одного пункта в другой, называется он MOVER24, идея этого сервиса – минимальное количество этапов до заказа машины и получение информации о грузе самым эффективным способом – с помощью фото или видео. Ещё одним важным преимуществом сервиса, является геолокация, благодаря которой клиент может отслеживать свой груз и всегда знать о его местонахождении [6].

Сервис CargoCash – российский аналог «Убера» для грузовых перевозок, который является наглядным примером эффективного использования IT-технологий для удобного взаимодействия между грузоперевозчиками и их клиентами. С помощью этого сервиса реализованы следующие преимущества как возможность опубликовать объявление и быстро найти заказчиков или исполнителей в обширной базе сайта, сравнивая предлагаемые расценки; автоматическое уведомление о новых предложениях; отсутствие посредников между заказчиком и исполнителем; автоматизированное составление типовых договоров и актов и др.

Зарегистрированные заказчики могут размещать тендеры – объявления о перевозке груза. Обычный аккаунт позволяет разместить не более трех объявлений. В тендере указываются характеристики груза, маршрут, дата перевозки, по желанию – тип транспорта и предлагаемая стоимость услуги. Перевозчики после регистрации могут отправлять заявки на участие в тендерах. В поисковике тендеров есть удобная услуга – «Конструктор груза». Благодаря такой функции грузоперевозчик может полностью заполнить грузовой отсек. В «Личном кабинете» водители добавляют свой транспорт. Это избавляет от необходимости указывать характеристики автомобиля при составлении новых откликов на тендеры и использовании конструктора груза, поскольку система загружает все самостоятельно. Данные о транспорте необходимы для автоматического расчета средней расценки. Водитель может ее изменять не более чем на 15% в сторону увеличения или уменьшения. Такая функция позволяет избежать слишком завышенных или заниженных расценок. Грузовладельцам и грузоперевозчикам выгодно зарегистрироваться на сайте, чтобы быстро и просто находить грузы и машины, размещать объявления, формировать документы для договора, заключать безопасные сделки с гарантией, страховать груз [7].

Другое подобное приложение — Cargomatic, запущенное в январе 2014 года. Сервис ориентируется на заказы в реальном времени, а не на планируемые в будущем поставки. Если грузовик идет не полностью загруженный, и в фургоне есть достаточно свободного места, водитель может принять заказ от клиента на доставку груза по ходу своего пути. Основным партнером является калифорнийский венчурный фонд Sanaa Partners [8].

Таким образом, крупные грузоотправители подписывают долгосрочные контракты с выбором перевозчиков, после прохождения процедуры согласования деталей обязательств поставщика, которые имеют тенденцию работать с крупными перевозчиками, на которых можно положиться, когда нужен транспорт для загрузки. Решения Uber-стиля наиболее целесообразны для грузоотправителей, которые отгружают в необычные или редкие направления.

Список литературы

1. Коваль Т. Цифровая доставка. Почему «Uber для грузовиков» никак не поедет в России [Электронный ресурс] / Т. Коваль // Forbes-URL:<https://www.forbes.ru> (дата обращения: 16.10.2019).

2. Бурков А. Грузовик в один клик [Электронный ресурс] / А. Бурков. – URL: <https://plus.rbc.ru/news> (дата обращения: 16.10.2019).
3. Дальнобойщики в мобайле: чего ждать от «Uber для грузоперевозок»? [Электронный ресурс]. – URL: <https://finance.rambler.ru> (дата обращения: 16.10.2019).
4. Козаков Е. Почти как Uber, только для грузовиков [Электронный ресурс] / Е. Козаков. – URL: <https://probusiness.io/experience/pochti-kak-uber-tolko-dlya-gruzovikov> (дата обращения: 16.10.2019).
5. Uber-модель в грузоперевозках [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.sitebs.ru> (дата обращения: 15.10.2019).
6. Уберизация грузоперевозок: сделано в России [Электронный ресурс]. – URL: <https://groozgo.ru/blog/uberizatsiya-gruzoperevozok-sdelano-v-rossii/> (дата обращения: 17.10.2019).
7. Грузоперевозки UBER – грузовое такси УБЕР, доставка грузов [Электронный ресурс]-URL:<https://cargocash.ru> (дата обращения: 16.10.2019).
8. Дальнобойщик с айфоном: как модель Uber будет работать в грузоперевозках [Электронный ресурс]. – URL:<https://www.delo-kira.ru> (дата обращения: 16.10.2019).

Бородина Ю. О., студент
Беспятая М. Н., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
obridgh@yandex.ru

ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТОЛОГА XXI ВЕКА: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ТАРГЕТИРОВАННОЙ РЕКЛАМЫ

Актуальность данной темы состоит в том, что с развитием технологий компании вынуждены использовать новые методы продвижения товаров и услуг. Таргетинг является таким инструментом продвижения и коммуникации. Правильный подбор инструментов коммуникации в социальных сетях и наиболее эффективное применение таргетированной рекламы в эпоху развития технологий в маркетинге, является неотъемлемой частью рекламной кампании.

Анализ последних исследований и публикаций. В ходе написания статьи были изучены работы таких авторов как: Полякова А.В., Бородина И.П., Скобелев К.С. и др.

Цель данной статьи: раскрыть сущность таргетированной рекламы, анализировать преимущества и недостатки использования данного инструмента продвижения и коммуникации.

Продвижение бизнеса или товара в интернете подразумевает не только оптимизацию сайта и ведение аккаунтов в соцсетях, но и грамотную рекламную кампанию. От рекламы во многом зависит, как пользователь воспримет Вас изначально и какой имидж на рынке Вы в конечном итоге будете иметь.

Современная реклама – это не только билборды и телевизионные ролики. Сегодня считается, что эффективный способ завлечь клиента в воронку продаж – изначально обращаться к тем, кто заинтересован в услугах компании. Это достигается в том числе за счет таргетированной рекламы. Её по праву можно назвать одним из эффективных инструментов маркетинга для продвижения продукта и развития бренда. Основное преимущество таргетинга в том, что он позволяет точно выявить целевую аудиторию для демонстрации тематической рекламы отдельной категории пользователей социальных сетей.

Таргетированная реклама – вид рекламы, в основу которой положена технология таргетинга. Данная технология призвана значительно повысить эффективность

рекламы именно за счет точности его доставки. Эффективность метода выражается в росте осведомленности пользователей о продукте или торговой марке, а впоследствии и продаж.

Коротко о сути данной системы: через социальные сети находится потенциальный покупатель на основе данных об образе жизни человека, чертах характера; по демографическим, географическим и другим признакам. Эти данные собираются и анализируются с помощью личной информации, которую сам потребитель предоставляет на своей странице в социальной сети (пол, возраст, увлечения, образование, место проживания и др.). Владея такими сведениями, специалисты в области таргетированной рекламы выявляют тенденции и изучают статистику, что позволяет им вносить необходимые поправки в текст и оформление рекламного сообщения. Таким образом, становится возможным охватить и проинформировать о продукте или услуге определенную аудиторию по интересам. Главное преимущество в таргетированной рекламе – умение сделать прицельный выстрел по «боли» целевой аудитории.

Стоит отметить, что существует несколько **видов таргетинга**:

контекстный таргетинг (отбор пользователей на основе поисковых запросов);

тематический таргетинг (показ рекламно-информационных сообщений на сайтах, которые подходят содержанию рекламы по тематике);

поведенческий таргетинг (чтобы собрать сведения о действиях пользователя используется информация о маршрутах его передвижения в интернете, любимые сайты, способы оплаты покупок и т.д.);

географический таргетинг (показ рекламы пользователям, отобранным по географическим параметрам: ограниченным конкретным регионом, заданным рекламодателем);

социально-демографический таргетинг (отбор посетителей по возрасту, полу, социальному статусу, образованию и т.д.).

Необходимо назвать преимущества данного метода для продвижения бизнеса.

Первое о чем можно сказать – это универсальность. При помощи такой рекламы можно продвигать широкий спектр товаров и услуг, а помимо этого еще сообщества, мероприятия и приложения. Таргетинг служит как эффективный инструмент для продвижения нового бизнеса, так и для развития уже имеющегося бренда или торговой марки.

Нельзя оставить без внимания тот факт, что с помощью социальных сетей мы имеем большой охват и масштаб аудитории, который со временем лишь увеличится в разы.

Еще одно преимущество это нативность. Многие люди испытывают доверие к социальным сетям, что дает возможность маркетологам использовать такую открытость в своих целях, а именно именно разместить нативную рекламу (реклама в ленте новостей).

С помощью таргетированной рекламы можно получить доступ к «горячей» и «холодной» аудитории, т.е. пользователям, которые находятся на разных стадиях принятия решения. Ведь часть пользователей еще даже не слышали о данном продукте, другая часть знакомы с продуктом-конкурентом, но кто-то знает вашу компанию и сочтет полезным стать вашим подписчиком, чтобы получать важную информацию.

Таргетинг предусматривает гибкие настройки рекламы. Тем самым обращение можно настроить тонко и избирательно, что поможет делать предложение конкретной заинтересованной аудитории. В данном случае сегменты поддаются сужению, расширению, дроблению, и каждая вариация станет новым источником привлечения клиентов.

Вот лишь некоторые примеры отбора сегментов для таргетированной рекламы:

- по специализированным узким сообществам;
- по конкурентам;
- по детальным интересам пользователей;
- по активностям в соцсетях (лайкают, комментируют, делятся).

Если к данным параметрам добавить настройки выборки по возрасту, половым, географическим, социальным и др. признакам, то в конечном итоге мы выделим сегмент аудитории, который подходит для определенного бизнеса.

Неоспоримым преимуществом таргетированной рекламы является низкий порог входа, ведь она становится доступна даже для микробизнеса с минимальным бюджетом.

Но конечно же любой вид рекламы имеет как преимущества так и недостатки, что не является поводом отказываться от ее использования. Однако их стоит учитывать при формировании маркетинговой кампании.

Минусом такой рекламы является то, что она подходит не для всех сфер и отраслей бизнеса, например, таких как:

- **продажа недвижимости.** Настройка таргетированной рекламы в этом случае бывает достаточно проблематичной. Это связано с тем, что трудно вычлени в многомиллионной аудитории социальных сетей пользователей, планирующих покупку жилья. Большая часть покупателей недвижимости подбирают варианты в большом интернете.

- **медицинские услуги.** К примеру, модерация «ВКонтакте» в обязательном порядке сделает запрос на предоставление документов, подтверждающих право предпринимателя оказывать список перечисленных в рекламном обращении услуг. Берется во внимание еще тот факт, что большинство людей, нуждающихся в медицинской помощи, не желают афишировать это в социальных сетях. Для того чтоб выделить целевую аудиторию, нужно использовать максимально широкие настройки, что значительно увеличит стоимость продвижения.

Настраивать таргетинг может быть довольно сложно: некоторые признаки не всегда релевантны, некоторые – строго ограничены по времени. Одного или двух критериев может не хватить, чтобы качественно указать на целевого клиента.

Нужно отметить, что для соцсетей характерен **импульсный спрос**. То есть: пользователь ознакомился с рекламным обращением – появилось желание купить – совершил покупку. Из этого следует, что лучше всего таргетированная реклама подходит для товаров и услуг с небольшим средним чеком (той суммой с которой легко может расстаться среднестатистический пользователь социальной сети).

Чтобы обойти минусы и успешно провести кампанию, не потеряв деньги, необходимо ответственно и внимательно подходить к рекламе. Привлечение грамотных специалистов, которые эффективно оценят целевую аудиторию и смогут составить адекватные и рабочие критерии, отлично поможет избежать провала и привлечь максимальное количество клиентов.

Подводя итоги, можно сказать, что используя таргетированную рекламу становится реальным настроить показ рекламных объявлений конкретно для своей аудитории. Такое объявление может вести на сайт компании, либо на группу в социальных сетях или же на продающую страницу или форму. Прежде всего, необходимо составить рекламное объявление, выбрать соответствующее изображение и задать специальные настройки. Благодаря таким настройкам таргетинга можно будет устранить всех незаинтересованных в услугах или товарах пользователей. Как и все виды рекламы таргетинг имеет преимущества и недостатки, но если ответственно подойти к разработке рекламной кампании и подбору специалистов, то можно добиться значительных успехов в продвижении продукта или бизнеса.

Список литературы:

1. Записки маркетолога. Таргетинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_t/targeting/ (дата обращения 20.11.2019).
2. Бородина И. П. Когнитивный анализ динамической модели покупательского поведения / И.П. Бородина, С.Ю. Мирская // Гуманитарные и социально-экономические науки. – 2013. – № 5. – С. 154-157.
3. Уколов М.И. Конверсия. Теория и практика изучения трафика рекламных интернет-площадок [Электронный ресурс] / М.И. Уколов. – Режим доступа: <http://www.e-rej.ru/Articles/2007/Ukolov.pdf> (дата обращения 20.11.2019).
4. Digital Media: интернет-агентство. Таргетинговая реклама. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dmedia.by/targetingovaya-reklama/> (дата обращения: 14.04.2018).
5. Ковалевская Т.А. Сравнительный анализ сервиса для работы с таргетированной рекламой ВКонтакте: церебро таргет и его каналы / Т.А. Ковалевская, М.Б. Хорошко // Информационные и измерительные системы и технологии: межд. конф. Новосибирск, 2016. – С. 65-71.
6. Медиа сервис. Самые популярные социальные сети в мире. [Электронный ресурс]. – URL: <https://thinktanks.by/publication/2018/04/22/opredeleny-samyepopulyarnye-sotsseti-v-mire.html> (дата обращения 10.04.2018).
7. Полякова А.В. Роль таргетинга в интернет-маркетинге / А.В. Полякова, И.П. Бородина // Таврический научный обозреватель. – 2015. – №5. – С. 116-117.
8. Скобелев К.С. Таргетинговая реклама в социальной сети «ВКонтакте» // Молодой ученый [Электронный ресурс] / К.С. Скобелев. – URL: <https://moluch.ru/archive/123/33881> (дата обращения: 20.04.2018).
9. Стратегический контент маркетинг. Примеры поведенческого таргетинга. [Электронный ресурс]. – URL: <http://contentmarketingpro.ru/techs/behavioral-targeting-examples/> (дата обращения: 14.04.2018);
10. Таргетинг, виды и настройки таргетинга [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.ve.com/ru/blog/blog/targeting> (дата обращения: 14.04.2018).

Бурделло Е. А., студент
Молохова Я. О., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
lizaburdello@gmail.com

УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ РИСКАМИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ЛАКОНД»

Актуальность. Эффективное и результативное функционирование предприятия зависит от правильности выбора и применения логистической стратегии. Использование логистического подхода обеспечивает предприятию значительные конкурентные преимущества за счет увеличения рентабельности и качества логистического обслуживания. Поэтому в функционировании логистической системы появляется потребность учета рисков.

Анализ последних исследований и публикаций. В исследовании проблемы управления и регулирования логистическими рисками весомый вклад внесли научные труды ученых Г. Л. Бродецкого, В. И. Сергеева, Л.В.Борисовой, Е.В. Будриной, А.Н. Шубариной, Л.В. Маколовой, И.Ю. Окольниковой.

Цель исследования. Цель - изучение логистических рисков предприятия ООО «Лаконд» и разработка мероприятий, направленных на их регулирование.

Риски в логистике – отклонение от поставленных целей, предполагаемых результатов, вследствие нарушения динамической стабильности системы логистики предприятия для достижения оптимального экономического эффекта [1].

Выделим основные факторы появления логистических рисков:

Неопределенность – это события, которые были спрогнозированы заранее, однако их степень воздействия на конечные результаты логистической деятельности нельзя определить.

Противодействие – преднамеренное сопротивление возникающим ситуациям, участникам логистического процесса (конкурентам и опосредованным участникам логистической цепи).

Случайность – это события и обстоятельства, которые возможно предусмотреть, но значимость для итоговых показателей определить нельзя [2].

Рассмотрим алгоритм управления логистическими рисками на предприятии:

Этап 1. Составление списка предполагаемых рисков, разбитых на группы.

Этап 2. Сбор статистической информации, определение значения и вероятности появления качественных и количественных потерь товара, денежных средств, времени при движении грузов.

Этап 3. Нахождение математического ожидания издержек, связанных с различными логистическими видами риска.

Этап 4. Проведение анализа издержек с использованием специальных методов (ABC, XYZ анализ, методы ромба).

Этап 5. Расчет относительных и интегральных показателей уровня риска.

Этап 6. Нахождение оптимальных параметров работы логистической системы для снижения степени риска [3].

Качество выявления и оценки рисков зависит от профессионализма и опыта внутренних аудиторов.

Исследование и анализ логистических рисков на предприятии ООО «Лаконд» проводится руководителем отдела логистики. Основной целью, стоящей перед ним, является избежание неблагоприятных последствий рисков, то есть снижение убытков от логистической деятельности.

Выделим основные риски в логистической системе компании ООО «Лаконд» и представим их в таблице 1.

После проведения анализа всех логистических рисков, угрожающих предприятию, компания ООО «Лаконд» имеет возможность устранить отрицательные последствия на всех этапах хозяйственной деятельности.

Разработаем для предприятия возможные методы управления логистическими рисками:

1) Отказ от риска. Используется на стадии принятия решений, когда фирма еще не имеет договорных обязательств. Исключение составляют риски, выходящие за рамки допустимых значений. Однако существуют риски, которые нельзя избежать или отказ от них может стать причиной появления других рисков. В данном случае предложенный метод не применяется.

2) Прием риска на себя. Прием риска, который может быть запланированным или незапланированным, осуществляется без каких-либо изменений. В случае, когда риски редкие, но значительные по объему предприятие принимает на себя риски путем создания специализированных фондов (самострахование).

Использование данного метода ограничивается с увеличением количества рисков.

Таблица 1

Морфологическая таблица логистических рисков предприятия ООО «Лаконд»

| Логистические подсистемы | Риск | Способ минимизации риска |
|-----------------------------------|---|---|
| Закупка | Цена не соответствует качеству товара | Функционально-ценовой анализ |
| | Увеличение затрат в производстве | Соблюдение лимита по бюджету Оптимальность по Парето условий сделки |
| Транспортировка | Повышение транспортных издержек | Построение оптимального маршрута |
| | Сбои поставок | Диспетчеризация |
| | Потеря материальных ценностей | Страхование и защита имущества |
| Производство | Нарушение производственного ритма | Управление запасами в незавершенном производстве |
| | | Подготовка материалов к производственному потреблению |
| Материально-техническое снабжение | Различие между объемами поставок и возникающими потребностями | Нормирование расходов материальных ресурсов |
| | Несоответствие качества ресурсов | Проверка при получении |
| | Избыток, дефицит, неликвидность запасов | Управление производственными запасами, осуществление запасов по принципу «точно в срок» |

2) Метод снижения возможных потерь. Предприятие принимает на себя риск, применяя различные меры воздействия на него, приводящие к снижению возможности наступления риска или снижению потерь от него.

3) Передача риска. В случае, когда не получилось избежать риска или его принятие на себя является нерациональным, фирма принимает решение о передаче риска.

4) Страхование риска. Риск передается специализированной страховой фирме, которая покрывает потери, связанные с принятыми на страхование рисками. Для компенсации фирма, аккумулируя средства страхователей, создает фонды денежных средств. Данный метод целесообразен при невысокой вероятности реализации риска и большом размере потенциального ущерба.

Выводы. Управление логистическими рисками на предприятии ООО «Лаконд» предполагает детальный анализ существующей ситуации внутренней и внешней среды, качественную и количественную оценку, разработку методов, направленных на уменьшение или устранение неблагоприятного влияния. Можно выделить общий алгоритм работы с рисками: идентификация, анализ и оценка, управление рисками.

При правильно проведенном анализе обнаруживаются источники и причины рисков, логистические операции, при которых возникает риск и способы минимизации риска, что позволяет предприятию работать более эффективно.

Логистическая система обязана включать в себя определенные меры, направленные на поддержание высокого уровня надежности системы, что сводит вероятность наступления неблагоприятных событий к минимуму.

Список литературы:

1. Бродецкий, Г. Л. Управление рисками в логистике: учеб. пособие для вузов / Г.Л. Бродецкий, Д.А. Гусев, Е.А. Елин. – М.: Академия, 2010. – 187 с.
2. Будрина, Е.В. проблема выявления, идентификации и оценки логистических рисков / Е.В. Будрина // Материалы международной конференции «Логистика в

современном бизнесе». – М.: Изд-во ГУ – ВШЭ, Международный центр логистики, 2001. – С.98-104.

3. Маколова, Л.В. Управление логистическими рисками в цепях поставок: учеб.-метод. пособие / Л. В. Маколова; ФГБОУ ВПО РГУПС. – Ростов н/Д, 2013. – 12 с.

Васильченко А. В., студент
Дудник В. В., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
vasilchenkoalyona11@yandex.ru

БРЕНДОВЫЙ КАННИБАЛИЗМ: ТЫ ИЛИ ТЕБЯ?

Актуальность. В условиях глобализации рынков успешные инновации стали ключевым фактором роста выручки, конкурентной маржи и, в некоторых случаях, даже выживания бизнеса. Способность выводить инновации на рынок быстро, эффективно и, опережая конкурентов, становится все более значимой. Эффективный запуск продукта требует разработки осуществимых стратегий и координации между несколькими функциональными областями, включая дизайн продукта, закупки, планирование, производственный процесс, продажи и маркетинг. Кроме того, поскольку организации все больше используют основные возможности других компаний, инновации должны осуществляться через виртуальные сети, работая с партнерами в совместной среде, чтобы быстрее, умнее и дешевле выводить продукты и услуги на рынок. Сегодняшние рынки стремительно меняются, не оставляя места даже для размышлений.

Каннибализация – это вопиющая реальность, и с ней лучше смириться и выжить. Генеральный директор Apple Inc Тим Кук говорит: «Лучше есть свое, чем иметь свое, съеденное другими».

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема каннибализации брендов достаточно хорошо изучена современной мировой наукой, однако в российской литературе работ на эту тему относительно мало. Общим вопросам по данной теме посвящены работы таких ученых и экономистов, как Г. Кан, С. Попкова, К. Бурдей и О. Дембо, М. Дымшиц, Д. Дюна, Дж. Ротмана, С. Мейсона, Г. Милн, К. Коннера, К. Мурти, С.Салоп Й. Шумпетер и других.

Цель исследования – рассмотреть сущность понятия «брендовый каннибализм» и его роль в деятельности предприятия и рынков.

Результаты исследования. Брендový каннибализм – рыночная ситуация, когда один бренд компании «пожирает» потребителей у другого бренда компании или возникает конкуренция между двумя марками одного производителя.

Впервые на Западе о брендovém каннибализме заговорили в 1982 г. когда Coca-Cola выдвинула на рынок новый продукт – Diet Coke. Этот напиток сразу захватил больше 20% рынка, прежде принадлежавшего оригинальному бренду Coca-Cola.

Каннибализация рынка происходит, когда новый продукт вторгается на существующий рынок существующего продукта, а не расширяет рыночную нишу компании. Вместо привлечения нового сегмента рынка и увеличения доли рынка, новый продукт обращается к текущему рынку компании, что приводит к снижению продаж и доли рынка для существующего продукта.

Когда Йозеф Шумпетер ввел этот термин в 1942 году, он был уверен, что будущее – это нетерпеливое, сверхконкурентное «разрушительное творение». Однако идея Шумпетера о созидательном разрушении заключалась в обновлении общества через цикл инноваций, которые привели бы к более высоким уровням экономического развития и благосостояния. Он также упомянул тогда, что творческое разрушение

создаст дискомфорт и потери для существующих игроков, в то время как новички принесут пользу и увеличат создание ценности для более широкого общества.

Организации теперь должны не только интегрироваться внутренне, но и внешне с поставщиками и клиентами, создавая сквозные процессы и возможности цепочки поставок, различающиеся по продукту и требованиям клиентов. Успешные инновации приносят огромную пользу организации при запуске нового продукта. Если компания может запустить продукт на ранней стадии на рынке, это приводит к шансу приобрести большую долю рынка во внедрении и растущей фазе управления жизненным циклом продукта. Время запуска продукта также очень важно для успеха продукта. Психология клиента, потребность клиента, количество конкурентов на рынке, цена, определяемая рынком, являются наиболее важными параметрами успеха продукции. И, тем не менее, каннибализация принимается организациями как внутри, так и снаружи.

Рыночная каннибализация может оказать негативное влияние на конечный результат компании, заставляя жизнь существующего продукта преждевременно заканчиваться, потому что продажи переместились на новый продукт, а не на новый рынок, как предполагалось. Иногда рыночный каннибализм используется в качестве стратегии, если компания хочет увеличить свою долю на рынке и надеется, что внедрение нового продукта принесет больше вреда ее конкурентам, чем ей самой. Например, когда Apple представила более многофункциональные iPhone и iPod, они съели продажи своих более низких iPods, включая серии Nano, Shuffle и Classic.

В маркетинговой стратегии каннибализация означает уменьшение объема продаж, выручки от продаж или доли рынка одного продукта в результате внедрения нового продукта одним и тем же производителем. Хотя это может показаться врожденно негативным, в контексте тщательно спланированной стратегии оно может быть эффективным, в конечном счете увеличивая долю рынка или удовлетворяя потребности потребителей. Каннибализация является ключевым фактором в анализе портфеля продуктов. Например, когда Apple представила iPad, он убил рынок оригинального Macintosh.

Другой пример каннибализации - когда розничный торговец делает скидку на определенный продукт. Потребители склонны покупать товары со скидкой, а не конкурирующие товары с более высокими ценами. Однако когда акция закончится и цены вернуться к норме, эффект будет иметь тенденцию к исчезновению. Это временное изменение потребительского поведения можно также описать как каннибализацию. Хотя, в бизнесе это понятие известно под разными названиями в продажах и маркетинге.

Некоторые компании электронной коммерции также намеренно каннибализируют свои розничные продажи через более низкие цены на свои онлайн-предложения продуктов. Больше потребителей, чем обычно, могут покупать товары со скидкой, особенно если они ранее были привязаны к розничным ценам. Даже если их продажи в магазине могут снизиться, компания может получить общую прибыль.

Каннибализация происходит даже тогда, когда компании, особенно розничные, открывают магазины слишком близко друг к другу, по сути, конкурируя за одних и тех же клиентов; например, Nike или Bata, имеющие много торговых точек в районе обувных рынков.

Когда организация стремится осуществить расширение бренда, каннибализация становится важным вопросом в маркетинговой стратегии. Компании расширяют бренд в ожидании, что они могут заработать на капитале успешных брендов. Обычно, когда расширение бренда осуществляется из одной подкатегории; например, сигарета Marlboro Gold в другую подкатегорию, такую как Marlboro Light, существует вероятность того, что часть продаж первой будет отнята последней. Однако

стратегическая цель такого расширения заключается в захвате большей доли рынка в различных сегментах рынка.

Компания Kodak наиболее известна как производитель фотопленки. В течение большей части 20-го века Kodak занимал доминирующее положение на рынке фотопленки, а в 1976 году владел 90% рынка продаж фотопленки в Соединенных Штатах. Kodak был синонимом фильма. Однако, в конце 90-х годов в результате неуклонного снижения продаж фотопленки из-за перехода рынка на цифровую фотографию Kodak пришлось ощутить финансовые проблемы. Но, несмотря на то, что Kodak изобрел основную технологию в кино, в качестве стратегии разворота, она сосредоточилась на цифровой фотографии и цифровой печати.

Однако, понимания проблемы и недостатки каннибализации, компании должны понимать, что чрезмерная защита может сдерживать мощные стратегии роста. Если возможности роста достаточно велики, кто-то обязательно найдет способ ухватиться за них. Поэтому разумнее воспользоваться возможностями роста прежде, чем это сделает конкурент. В конечном счете, выживание имеет значение.

Выводы. Обычно каннибализация не воспринимается позитивно. Когда каннибализация рынка делается без будущих последствий, она может оказаться фатальной и, следовательно, должна быть должным образом спланирована и протестирована на рынке, прежде чем реализовывать ее на рынке в полном объеме. При запуске любого нового продукта на рынок, необходимо оценить, как это повлияет на продажи существующего продукта той же компании. Если стратегия запуска нового продукта заключается в самостоятельном увеличении продаж, то при разработке продукта следует принимать максимальные меры, чтобы он никоим образом не влиял на продажу существующего продукта. Если компания хочет, чтобы рынок принял их продукт с улучшенной версией, то их финансовые и маркетинговые подразделения должны определить объемы продаж существующего продукта, которые изменяться. Чем лучше оценка, тем выше шансы на успешное осуществление каннибализации.

Список литературы:

1. Аакер, Д. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга / Д. Аакер, Э. Йохимштайлер; пер. с англ. Кияченко Н. В. и др. – М.: Гребенников, 2003. – 374с.
2. Бурдей К. Восприятие бренда покупателями / К. Бурдей, О. Дембо // YES! – 2001. – № 1.
3. Годин, А.М. Брендинг: учебное пособие / А.М. Годин; Изд.-торг. корпорация «Дашков и К». – Изд. 2-е. – М.: Дашков и К, 2006. – 421 с.
4. Бренд-менеджмент: учебное пособие / сост. В.В. Дудник. – Донецк: ДонНУ, 2019. – 163 с.
5. Ковалев, А.И. Маркетинговый анализ / А.И. Ковалев, В.В. Войленко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2000. – 254 с.

Внукова А. В., студент
Молохова Я. О., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
anastasia_vnukova@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Актуальность. Функционирование экономики в современных рыночных условиях невозможно без хорошо налаженной системы логистики. Эффективная

логистическая система экономического субъекта обеспечивает не только высокое качество и сокращение сроков поставки продукции конечному потребителю, но и позволяет предприятию с наименьшими издержками максимально адаптироваться к изменениям внешней среды. От уровня организации и управления логистической системы фирмы зависит уровень ее конкурентоспособности, однако, в настоящее время в нашем государстве еще не так много фирм могут повышать свои рыночные преимущества за счет эффективной логистической деятельности. Логистическая деятельность в Донецкой Народной Республике (далее – ДНР) находится в стадии становления, что привлекает внимание к ее исследованию, определению характера, особенностей, основных проблем и перспектив.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию логистики уделялось внимание в работах О.В. Рыкалиной («Теория и методология современной логистики») [1], В.С. Лукинского («Логистика и управление цепями поставок») [2], В.П. Мельникова («Логистика») [3], Э.И. Никитиной («Международная логистика») [4].

Цель исследования. Цель – определить особенности, проблемы и приоритетные направления развития логистической деятельности в ДНР.

Результаты исследования. В ДНР до недавнего времени существовала достаточно налаженная логистическая инфраструктура. Так, в 2007 г. в Донецком регионе был открыт крупнейший в Украине среди складских комплексов, принадлежащих производственным предприятиям, собственный логистический центр компании «КОНТИ». Центр обеспечивал одновременное хранение 12000 тонн продукции. Оборудование логистического центра позволяло максимально эффективно использовать складские площади. На сегодняшний день ни одна компания в Украине не имеет подобного центра [5].

Военный конфликт на Донбассе привел к тому, что производственные и торговые предприятия вынуждены были заниматься поиском альтернативных поставщиков и установлением новых хозяйственных связей, восстановлением разрушенной инфраструктуры, выстраиванием новых транспортных коридоров и поиском новых принципов работы в сложившихся условиях. Но, несмотря на сложные условия, экономика Донбасса постепенно развивается.

В настоящее время наблюдаются положительные тенденции в системе дистрибуции товаров. Если в 2014 г. сбытовая сеть была практически полностью разрушена, то в данный момент рынок постепенно восстанавливается, появляются дистрибьюторские фирмы, такие как ООО «Мастер Торг» (крупнейший дистрибьютор продуктов питания в ДНР и ЛНР), ООО «Визит», предоставляющие дистрибьюторский и логистический пакет услуг [6].

Также в ДНР существует «Первый логистический центр». Компания предоставляет комплекс услуг по сопровождению внешнеэкономической деятельности: от составления внешнеэкономического контракта до передачи клиенту товара на территории Донецка, а также транспортно-экспедиторские услуги как на территории ДНР, так и за ее пределами.

Однако, существует ряд проблем, которые препятствуют развитию логистики в ДНР. Рассмотрим их подробнее в таблице (табл.1).

Вышеперечисленные проблемы создают опасность для эффективного развития логистической системы Республики. Впоследствии это может привести к замедлению развития экономики в целом, ослаблению ее рыночных позиций. Поэтому необходимо проводить систематический и своевременный мониторинг, реально оценивать возможности и угрозы (риски), четко определять направления развития и усовершенствования.

Рассмотрев проблемы логистики в Республике, можно предложить следующие пути ее развития:

Проблемы развития логистики в ДНР

| Сфера логистики | Проблемы |
|-----------------------------|--|
| Транспортная логистика | 1. Ограниченность железнодорожного сообщения и отсутствие авиaperевозок. 2. Административные и таможенные барьеры, возникающие на пути движения грузов. 3. Слабое развитие транспортной инфраструктуры. 4. Безопасность перевозки. |
| Складская логистика | 1. Отсутствие инвестиций в развитие транспортно-складского комплекса. 2. Отсутствие квалифицированных кадров. 3. Использование устаревших технологий. |
| Производственная логистика | 1. Разрыв хозяйственных связей и необходимость поиска новых каналов поставок. 2. Устаревшие технологии производства продукции. |
| Распределительная логистика | 1. Ограничения в осуществлении международной торговли в связи с неопределенностью политического статуса. 2. Потеря рынков сбыта продукции. 3. Постоянный поиск новой рыночной ниши или новых форм организации продвижения товара на рынок, так как если не предпринимать дополнительных усилий, вероятно появление тенденции к саморазрушению распределительной логистики. |

1. Привлечение инвестиций в инфраструктуру для внедрения современной цифровой и компьютерной техники, усовершенствование методов управления логистическими процессами, освоение новых технологий;

2. Открытие современных логистических центров, предоставляющих полный комплекс услуг;

3. Создание условий для развития партнерств, формирование новых каналов распределения продукции с учетом изменившейся ситуации на рынке;

4. Поддержка развития логистического бизнеса как со стороны органов государственной власти, так и со стороны грузоотправителей, транспортных и логистических компаний;

5. Развитие внешнеэкономической деятельности.

Выводы. Логистика, как система управления, вовлекая новые ресурсы, может стать эффективным инструментом для стимулирования экономического роста в ДНР. Таким образом, для активизации логистической деятельности, как одного из ключевых факторов повышения конкурентоспособности, необходимым является восстановление логистического потенциала региона, привлечение инвестиций, развитие внешнеэкономической деятельности, разработка программ государственной поддержки восстановления промышленности.

Список литературы:

1. Рыкалина, О.В. Теория и методология современной логистики: монография / О.В. Рыкалина. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 240 с.

2. Лукинский, В.С. Логистика и управление цепями поставок: учебник и практикум для академического бакалавриата / В.С. Лукинский, В.В. Лукинский, Н.Г. Плетнева. – М.: Изд-во Юрайт, 2017. – 359 с.

3. Мельников, В.П. Логистика / В.П. Мельников, А.Г. Схирладзе, А.К. Антонюк. – М.: Юрайт, 2014. – 288 с.

4. Никитина, Э.И. Международная логистика: учебное пособие / Э. И. Никитина. – Минск: МИТСО, 2018. – 331 с.

5. Складской базис / Компаньон. – Режим доступа: <https://companion.ua/14590/> (дата обращения: 16.11.2019).

6. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований»; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2018. – Ч. I. – 124 с.

Гвоздик А. А., студентка
Ибрагимхалилова Т. В., д-р экон.наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
nvg.17@mail.ru

ИНТЕГРИРОВАННАЯ ЛОГИСТИКА – ТЕНДЕНЦИЯ СОВРЕМЕННОСТИ

Постановка проблемы. Одним из основных трендов развития мировой экономики последние десятилетия стала интернационализация хозяйственной жизни, которая находит выражение в форме транснационализации, представляющей собой формирование межнациональных производственных комплексов и интеграции посредством сближения национальных хозяйств.

Любая компания на современном этапе стремится к систематизации бизнес-процессов, снижению издержек и повышению качества обслуживания покупателей. Для достижения перечисленных выше целей деятельности компаний процесс осознания реальной потребности в интеграции независимо от того, в какой сфере они работают, является первоочередным и требующим незамедлительного решения. Необходимость объединения различных предприятий (промышленных, торговых, обслуживающих) обусловлен рядом причин, среди них:

следование цели получения и усиления синергетического эффекта на основе комплементарных действий активов нескольких хозяйствующих субъектов (ХС);

желание ХС обеспечить устойчивость в динамичных условиях меняющихся рынков;

тенденция к улучшению качества управления и устранению неэффективности;

желание снизить налоговую нагрузку;

возможность диверсификации производства и использования избыточных ресурсов и пр. [1].

В логистической деятельности (ЛД) благодаря интеграции происходят процессы, связанные с повышением возможности обеспечения своевременной и не требующей больших материальных затрат поставки товаров потребителям.

Анализ достижений и публикаций. Исследованию вопросов, связанных с развитием и становлением интегрированной логистики, уделяли внимание такие ученые как В.И. Сергеев, В.В. Дыбская, Д. Бауэрсокс, Д. Ктосс, Т.А. Шиндина.

Целью работы является обоснование целесообразности применения интегрированной логистики как одной из основных тенденций логистической деятельности.

Основная часть. Интегрированная логистика (ИЛ) – это основная тенденция современности. Она имеет целью слияния различных сфер логистики и формирование совершенно новой, более эффективной общей системы.

Проявление интеграции мы видим не только в том, что налаживается координация между структурными подразделениями фирмы, но и преодолевается межфирменные, а также межотраслевые границы в построении логистических цепочек.

ИЛ, как и традиционной логистике, свойственны черты движения экономических ресурсов (потоков), обеспечивающих жизнедеятельность любого ХС.

На рисунке 1 представлена схема возможной интеграции логистических потоков предприятия, которая обеспечивает функционирование различных потоковых процессов на предприятии.

Одной из основных целей ИЛ является обеспечение бесперебойной поставки товара в определенном месте, в нужное время, в соответствующем количестве и форме при условии, что каждая из организаций, которая участвует в таком сквозном процессе, осуществляет действия по повышению ценности продукта для потребителей.



Рис. 1 Схема логистики предприятия [1]

При этом на максимизацию прибыли, как основной цели деятельности любого ХС, будут влиять такие факторы, как конкурентная позиция (позиционирование), конкурентная цена, низкие издержки и структура отрасли.

Структурная составляющая ИЛ формируется, чаще всего, тремя процессами – снабжением, поддержкой производства и распределением, причем интегральная ответственность за уровень издержек связана в этом случае не только с внутрифирменными затратами, но и включает в себя ответственность за эффективность и своевременность поставок, выбор между производством продукции и ее приобретением у поставщиков [2].

Идея ИЛ основывается на том, что предприятия, которые являются составными цепи поставки, четко понимают необходимость подчинения своей деятельности одной цели – работе на общий конечный результат, связанный с удовольствием выявленной потребности. На практике интегрировать всю логистику в рамках предприятия довольно сложно.

Во внутрифирменной цепи поставок выполняется множество видов деятельности, типов операций, использующих различные системы и все они рассредоточены в географическом пространстве.

Необходимость интеграции управления заложена в самой природе логистической цепи (ЛЦ) как целостной социально-экономической системы, а именно: в тесных взаимосвязях, взаимовлиянии и взаимообусловленности всех бизнес-процессов, реализованных в сложных производственно-логистических системах. Интегрированный логистический подход, использующий «цепочку ценностей», ориентирован на всех участников.

Среди основных функциональных областей, обеспечивающих эффективность ЛЦ выделяют: отношения и связи с поставщиками продукции; отношения и связи с потребителями; технологические процессы внутри одного подразделения;

логистические процессы между подразделениями внутри предприятия; логистические связи между предприятиями в ЛЦ [3].

Логистические системы (ЛС) предприятий, которые нацелены на построение своей деятельности по этому типу, обеспечивают себе в перспективе существенное снижение затрат за счет уменьшения скорости оборачиваемости капитала, снижения времени выполнения заказов, координацию работы с сетью поставщиков.

С точки зрения ИЛ модель функционирования предприятия, построенная по критерию «B2B» («бизнес для бизнеса») будет выглядеть следующим образом (рис.2).

Суть логистической интеграции заключается в том, чтобы достижения в каждой отдельной функциональной области вносили максимальный вклад в общую «копилку» компетентности фирмы в логистике.

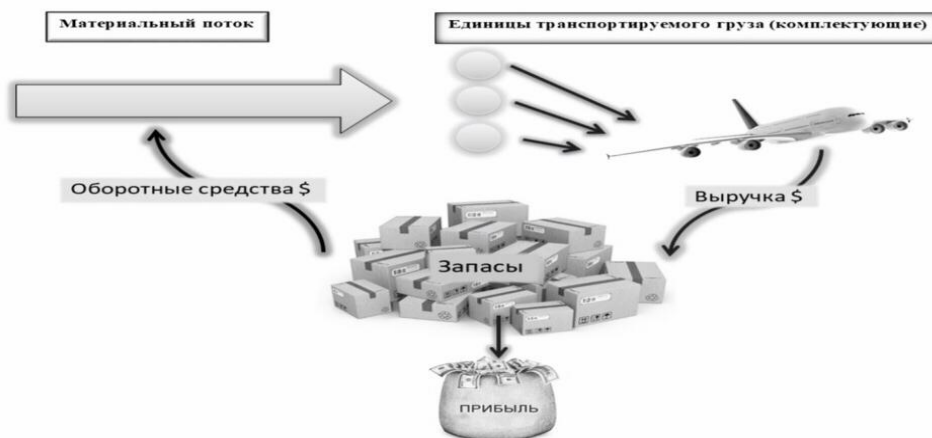


Рис. 2. Модель интегрированной логистики: B2B

Современная ИЛ предполагает сквозное управление потоками ЛС, проходящими через все ее звенья. Объединения операций и функций приводит к возникновению ограниченно интегрированных функциональных областей, например, управление запасами, управление закупками, складирование и грузопереработка, производство, управление сбытом, управление распределением. Данная частичная интеграция приводит к формированию перечня основных функций, например, снабжение, производство, оказание услуг, сбыт.

Принципы ИЛ повышают эффективность функционирования предприятия и укрепляют его конкурентные позиции благодаря сокращению продолжительности цикла обслуживания, повышают реакцию на изменения во внешней среде, стабилизации взаимоотношений с поставщиками, сокращению количества потерянных продаж, снижению транзакционных издержек на всех этапах товародвижения.

Таким образом, можно констатировать факт, что ИЛ – это не только ответственность за снижение издержек, связанные с внутрифирменными затратами, но и ответственность за эффективность и своевременность поставок, выбор между производством продукции или ее приобретением у поставщиков, управление бизнесом на основе вовлечения отдельных взаимосвязанных элементов в интегрированный процесс с целью предотвращения потерь ресурсов.

Список литературы:

1. Предпосылки интеграции и эволюция интеграционных структур в России [Текст] / Г. Д. Антонов, О. П. Иванова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 5. – С. 32-44
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия [Текст] / Ансофф И. – СПб.: Питер Ком, 2009 – 341 с.

3. Баркан Д.И. Управление продажами [Текст]: учебник / Д.И. Баркан. – Высшая школа менеджмента. – СПбГУ. М.: Издат. дом СПб. гос. ун-та, 2007. – 908 с.

4. Кортлэнд Л. Бове Современная реклама [Текст] / Л. Кортлэнд, Уилльям Ф. Аренс. – Тольятти: Довгань, 2009. – 704 с.

Гончарова И.И., канд. экон. наук, доцент,
Гончаров О.Ю., старший преподаватель

ГОУ ВПО ЛНР «Луганский национальный университет имени Владимира Даля»
ldu_marketing@mail.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ МАРКЕТИНГА СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Актуальность. Залогом выполнения взятых обязательств по достижению поставленных Целей в области устойчивого развития является консолидация усилий основных составляющих общества: государственных институтов, деловых кругов и общественности. При этом большое значение приобретает деятельность социально ориентированных некоммерческих организаций, которые играют важную роль в мировой экономике и во многих национальных экономиках и социальных системах.

Многочисленные исследования подтверждают, что показатели деятельности некоммерческих организаций в развитых странах демонстрируют устойчивую положительную динамику. Рыночная экономика не может эффективно функционировать без развитого некоммерческого сектора. Эффективная деятельность любого предприятия невозможна без использования инструментов маркетинга.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию маркетинга некоммерческих организаций посвящено значительное количество научных работ. В Украине эту проблему изучали такие ученые, как: С.Н. Ильяшенко, Е.В. Ромат, Д.И. Акимов. Среди российских ученых стоит отметить труды А.М. Романова, С.Н. Андреева, А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухина, Т.В. Абанкиной, Е.Л. Шековой. Фундаментальными по этой проблематике являются труды Ф. Котлера, Н. Ли, Д. Зальтмана, Е.Л. Роберто, А.Р. Андреасена, Кристофера Х. Лавлока и Чарльза Б. Вайнберга.

Ученые, анализируя маркетинговую деятельность неприбыльных, некоммерческих, негосударственных, общественных организаций и учреждений, определяют ее различными понятиями: социальный маркетинг, маркетинг некоммерческих организаций, некоммерческий маркетинг, институциональный маркетинг, маркетинг в некоммерческом секторе, маркетинг некоммерческих услуг, маркетинг государственных и общественных организаций, благотворительный маркетинг и др. В связи с этой неопределенностью возникает актуальная необходимость в раскрытии сущности маркетинга некоммерческих организаций.

Целью работы является детальное исследование наиболее распространённых в современной экономической теории подходов к определению понятия маркетинга предприятий/организаций/учреждений, занимающихся некоммерческой деятельностью.

Результаты исследования. Рассмотрим, как изменялись с течением времени подходы к определению исследуемого понятия (табл. 1).

Выводы. По результатам анализа рассмотренных точек зрения относительно сущности понятия маркетинга некоммерческих предприятий можно сделать следующие выводы:

Подходы к пониманию сущности понятия «некоммерческий маркетинг» в отражении различных авторов

| № | Автор | Определение |
|----|-----------------------------------|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | А.Н. Романов | «Некоммерческий маркетинг, или, как его иногда называют, институциональный (маркетинг организаций), – это деятельность, предпринимая для создания, поддержания или изменения позиций и отношения целевых аудиторий к определенным организациям и их профессиональной активности» [3, с. 479]. |
| 2 | С.Н. Андреева | «Некоммерческий маркетинг представляет собой деятельность некоммерческих субъектов в конкурентной среде, основанную на принципах классического маркетинга. Цель некоммерческой деятельности – это достижение социального эффекта, а некоммерческого маркетинга – максимизация этого эффекта при рациональном использовании необходимых ограниченных ресурсов общества» [7]. |
| 3 | А.Л. Гапоненко, А.П. Панкратов | «Некоммерческий маркетинг «помогает определить нужды и ожидания групп населения; выбрать рациональный вариант предоставления, распределения социальных услуг и другой продукции (в том числе услуг власти); повысить престиж, притягательную силу отдельных идей, социальных институтов, личностей в рамках определенной общности (страны, региона, муниципального образования, социальной группы и др.) внутри и за ее пределами» [8, с. 231]. |
| 4 | С.С. Гаркавенко | «Социальный маркетинг – это «маркетинговая деятельность по разработке социальных программ, направленных на определенные социальные группы с целью содействия определенным социальным идеям и движениям, практическим действиям тех или иных социальных организаций (например, маркетинг социальных служб молодежи, пенсионных фондов)» [9, с. 42]. |
| 5 | Ф. Котлер | «Социальный маркетинг – это ««комплекс мер, направленных на коррекцию общественного поведения в сторону, желательную для социума. Социальный маркетинг подразумевает использование маркетинговых технологий для продвижения общественно значимых идей и установок» [10, с. 185]. |
| 6 | Ф. Котлер | «Социальный маркетинг – это «разработка, претворение в жизнь и контроль за выполнением программ, имеющих целью добиться восприятия целевой группой (или целевыми группами) общественной идеи, движения или практики» [11, с. 590]. |
| 7 | Ф. Котлер, А.Р. Андреасен | «Социальный маркетинг представляет собой практическое применение принципов группового маркетинга к специфическому классу проблем, когда задача маркетолога заключается в изменении общественного поведения в первую очередь ради блага целевой аудитории или общества в целом» [12, с. 573]. |
| 8 | С.Н. Ильяшенко | Некоммерческий маркетинг – «сфера социального взаимодействия, охватывающая направленную деятельность различных субъектов, которые не ставят целью достижение определенных экономических целей (получение прибыли), а пытаются получить результаты путем удовлетворения потребностей конкретного сообщества потребителей» [13, с. 842]. |
| 9 | Т.М. Бугаева, В.П. Бугаков | «Некоммерческий маркетинг – маркетинг, осуществляемый организациями и отдельными лицами, которые действуют в общественных интересах или выступают за какую-нибудь идею и не стремятся к получению финансовой прибыли» [14, с. 5]. |
| 10 | Ф. Котлер, Н. Ли | «Маркетинг подразумевает использование подхода, ориентированного на клиента (гражданина), – т.е. подхода, помогающего обращаться к жалобам клиента, изменять его восприятие государства и улучшать ваши результаты работы» [15, с. 12-14]. |
| 11 | А.Ф. Павленко | «Некоммерческий маркетинг (иногда называют институциональным) – это «вид маркетинговой деятельности, направленной на создание, поддержание или изменение позиции и отношения целевой аудитории к неприбыльным организациям (например, армии, милиции, пожарной службе, школе, высшим учебным заведениям, больницам и т.д.) и их профессиональной активности» [16, с. 185]. |

| 1 | 2 | 3 |
|----|--------------|---|
| 12 | Д.И. Акимова | Социальный маркетинг – «это деятельность государственных органов, неправительственных организаций, политических партий, общественных организаций, движений и отдельных физических лиц в социальной конкурентной среде, основанная на принципах маркетинга и направленная на достижение целей, связанных с продвижением социальных продуктов [17]. |
| 13 | И.М. Суслова | «Некоммерческий маркетинг определяется как деятельность некоммерческих образований или физических лиц в конкурентной среде, основанная на принципах классического маркетинга и направленная на достижение целей, не связанных непосредственно с получением прибыли» [18, с. 230]. |
| 14 | Т. Мэттисон | «Социальный маркетинг – это маркетинг, который используют для неприбыльных или неправительственных организаций. Вместо попыток продать продукт, социальный маркетинг «продает» способ улучшения жизни, общества. ... Социальный маркетинг – это также общая стратегия неправительственных организаций на увеличение публичности и поддержки [19, с. 8]. |

–социальный маркетинг может проводиться кем угодно: отдельными лицами, неформальными группами или официальными организациями;

–согласно законодательству, основной целью деятельности некоммерческих организаций не является получение прибыли. Однако это не означает, что для достижения своих основных целей неприбыльные субъекты не могут использовать инструменты коммерческого маркетинга;

–специфика маркетинга неприбыльных организаций заключается в том, что целью основной деятельности может быть не только, а иногда – и не столько удовлетворение конкретных существующих потребностей целевой аудитории, но и наличие самых разнообразных целей, которые зачастую не совпадают с существующими интересами потребителей.

–в рамках достижения основной цели специалисты по маркетингу некоммерческих организаций субъектов могут преследовать самые разнообразные цели. Однако в конечном итоге достижение таких целей приводит к изменению поведенческой модели потребителей, способствует гуманизации общества и формированию основных моральных ценностей.

Следует отметить, что специфические особенности функционирования социально ориентированных организаций требуют использования соответствующих методов и инструментов маркетинга.

Список литературы:

1. Маркетинг: учебник / А.Н. Романов, Ю.Ю. Корлюгов, С.А. Красильников и др.; под ред. А.Н. Романова. – М.: «Банки и биржи», ЮНИТИ, 1996. – 560 с.
2. Андреев С.Н. Основы концепции маркетинга некоммерческих субъектов // Маркетинг в России и зарубежом, 1999. – №5.
3. Общий и специальный менеджмент: учебник / общ. ред. А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – М.: Изд-во РАГС, 2001. – 568 с.
4. Гаркавенко С.С. Маркетинг: підручник / С.С. Гаркавенко. – Київ: Лібра, 2002. – 712 с.
5. Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филип Котлер / пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – 224 с.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс: пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 656 с.
7. Котлер Ф. Стратегический маркетинг некоммерческих организаций / Ф. Котлер, А.Р. Андреасен. – Изд. 6-е. – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 854 с.

8. Маркетинг для магістрів: навчальний посібник / за заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 928 с.
9. Бугаева Т.М. Некоммерческий маркетинг / учебно-методическое пособие для вузов / Т.М. Бугаева, В.П. Бугаков. – Воронеж: Издательско-полиграфический центр Воронежского государственного университета, 2007. – 17 с.
10. Котлер Ф., Ли Н. Маркетинг для государственных и общественных организаций / пер. с англ. под. ред. С.Г. Божук. – СПб.: Питер, 2008. – 384 с.
11. Маркетинг: підручник / А.Ф. Павленко, І.Л. Решетнікова, А.В. Войчак та ін.; за наук. ред. д-ра економ. наук, проф., акад. АПН України А.Ф. Павленка; кер. авт. кол. д-р екон. наук, проф. І.Л. Решетнікова. – К.: КНЕУ, 2008. – 600 с.
12. Акимов Д. Социальный маркетинг: предмет и основные типы [Электронный ресурс] / Д. Акимов // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2009. – №3. – С. 186-203. – URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/90049> (дата обращения 20.11.2019).
13. Сусллова И.М. Менеджмент библиотечно-информационной деятельности: учеб. для вузов культуры и искусств / И.М. Сусллова, В.К. Ключев; МГУКИ. – СПб.: Профессия, 2010. – 600 с.
14. Ефективність використання некомерційного маркетингу громадськими організаціями України. Результати опитування, проведеного у 2011 році. – Львів: Вид-во «СПЛОМ». – 2011.

Добродеева В. Д., студент
Ардатьев В. Н., старший преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики»
dobrodeeva_v@mail.ua

«PUBLIC RELATIONS» КАК СРЕДСТВО МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Актуальность. Необходимость в постоянной деятельности, которая поддерживает рекламные и маркетинговые стратегии, через управление репутацией, восприятием организаций, брендов и личностей.

Анализ последних исследований и публикаций. В данной статье проанализирована публикация директора Лондонской Школы PR, Джона Далтона «Public Relations в коммуникационной системе».

Цель исследования. Раскрыть основную роль и задачи «Public Relations» как средства маркетинговых коммуникаций.

Результаты исследования. Сегодня в современном конкурентном мире общепринятые основные факторы производства (труд, земля, капитал) постепенно уступают место новым факторам таким как компетенция, потребители и знание. Особую роль играет знание, ведь оно по сути является основным источником конкурентоспособности организации.

Информация, опыт и знание формируют интеллектуальный капитал организации, он становится главным активом, стоимость которого может превысить стоимость материальных активов. Помимо этого, появляется новое понятие потребительского капитала, который определяется как ценность взаимоотношений организации с партнерами и клиентами [1].

Современный коммерческий мир требует от организаций моментального реагирования на постоянно изменяющиеся условия на конкурентном рынке. Решением таких задач занимается маркетинг.

Британский Правовой Институт Маркетинга дает определение маркетингу как функции менеджмента по идентификации, прогнозированию и удовлетворению требований потребителей. Для того, чтобы продукт пользовался успехом на рынке, маркетинг решает комплекс задач через четыре основных средства маркетинговых коммуникаций: «Public Relations» (далее по тексту – PR), реклама, прямой маркетинг, стимулирование сбыта.

Специфическим средством маркетинговых коммуникаций является «Public Relations», он одновременно имеет прямое отношение к маркетинговой деятельности, но при этом существуют специфические его концепции, которые прямо не связаны с маркетингом. «Public Relations» – планируемые продолжительные усилия, направленные на создание и поддержание доброжелательных отношений и взаимопонимания между организацией и ее общественностью [2].

Маркетинговым PR называется процесс планирования, исполнения и оценки программ, способствующих росту продаж, удовлетворению запросов потребителей, созданию хорошего имиджа организации.

PR занимается продвижением организаций, идей, людей среди целевых групп общественности. Чаще всего PR используют для «поддержки» маркетинга, то есть создания условий для продажи продуктов и услуг. PR занимается формированием и укреплением благоприятных отношений с потребителями. Деятельность PR включает в себя ряд связанных между собой элементов, а именно: исследование и постановка задач, разработка программы и сметы, затрат, практическое осуществление запланированного, анализ полученных результатов и их последующая оценка. Данный процесс называется системой РЕЙС (английское RASE), и в переводе с английского буквально переводится как «исследование», «действие», «общение» и «оценка» [3].

Выделяют следующие PR-услуги в маркетинге:

- оценка общественного мнения;
- организация программ мотивации потребителей;
- действия по созданию благоприятного имиджа организации;
- создание форм и методов стимулирования дальнейшего продвижения продукта организации;
- организация и проведение специальных PR-акций, ярмарок и выставок;
- подготовка специалистов организации к публичным выступлениям.

Задачи «Public Relations» схожи с задачами маркетинга. К таким задачам можно отнести:

- обоснование маркетинговых сегментов, учитывая уровень конкуренции;
- регулирование спроса с помощью модели управления поведением потребителей;
- прогнозирование возможных рисков;
- проведение оценки маркетинговых усилий, создавая систему продвижения и логистики;
- организация эффективных коммуникаций через ярмарки и выставки;
- корректировка обратной связи.

У потребителей постоянно меняются потребности и, следовательно, появляется новый тип мышления. В современном коммерческом мире доминируют бренды. Бренды вызывают доверие, несут символическое значение и имеют дополнительные ценности.

Управлением брендингом занимается PR, в функции которого входит:

- создание материальной, функциональной и психологической ценности;
- планирование и формирование бренда;

- идентификация бренда;
- создание структуры бренда;
- продвижение бренда и его защита.

Реклама так же, как и PR является средством маркетинговых коммуникаций. Задача рекламы – донести информацию с лучшими перспективами для продукта или услуги при данной стоимости. Потребитель знает, что реклама - это оплаченное сообщение, поэтому и возникает его недоверие к ней. Решением этой проблемы приходит правильно размещённая и информативная PR-новость или статья. Цель PR – создавать понимание через осведомлённость, поддерживать позитивное впечатление и трансформировать негативные впечатления в позитивные. Многие компании для производства «мгновенного сообщения» используют и PR, и рекламу.

PR-реклама представляет собой рекламу самой организации, а не её продукта или услуги. Она применяется в случае слияния или распада компании для быстрого информирования общественности. PR-реклама влияет на финансовую стабильность, так как способствует привлечению новых клиентов и инвестиций. Во время кризиса реклама используется для создания благоприятной атмосферы вокруг организации.

Выводы. В ходе данного исследования, была определена сущность «Public Relations», его задачи и область влияния. Итак, PR представляет собой управление отношениями между организацией и целевыми аудиториями, а также общественными группами. Цель PR схожа с общими целями маркетинга, и заключается в стимулировании продаж, удовлетворении потребительского спроса, создании позитивного имиджа компании. Маркетинг помогает продавать товары и услуги, а PR создаёт условия, чтобы сделать эти продажи возможными. «Public Relations» управляет отношениями с потребителями, с обществом, с работниками внутри организации, финансовыми отношениями и отношениями с инвесторами, а также восприятием и репутацией организации.

Список литературы:

1. Далтон, Дж. Public Relations в коммуникационной системе [Электронный ресурс] / Дж. Далтон // Гуманитарные технологии. – Режим доступа: <https://gtmarket.ru/personnels/john-dalton> (дата обращения 18.11.2019).
2. Маркетинг: учебник / А.Н. Романов, Ю.Ю. Корлюгов, С.А. Красильников и др.; под ред. А.Н. Романова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 560 с.
3. PR в системе маркетинга [Электронный ресурс] / Записки маркетолога. – Режим доступа: https://www.marketch.ru/notes_on_marketing/marketing_tactics/pr_marketing/ (дата обращения 18.11.2019).

Доценко И. И., студент
Антонец В. Г., канд. экон. наук, доцент
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского»
iricha.illinichna@gmail.com

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА ТЕРРИТОРИЙ В УСЛОВИЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕЕ БЛАГОПРИЯТНОГО ТУРИСТИЧЕСКОГО ИМИДЖА

В развитии современного бизнеса большую роль играет имидж региона. Поэтому, основной задачей маркетинга территорий является формирование уникальных особенностей и привлекательности региона.

Маркетинг территорий – это комплекс мероприятий, направленных на продвижение продуктов и услуг на определенной территории, используя её конкурентные преимущества с учетом её интересов. Процесс продвижения территории непрерывен, ведётся постоянный мониторинг запросов потребителя, изучение турпотоков и уровня жизни населения, вследствие чего программы продвижения территории корректируются.

Основные этапы маркетинга территорий:

1. Определение целевой аудитории и её предпочтений: проведение анализа территории; определение сильных и слабых сторон, уровня развития и владения ресурсами; обозначение туристических преимуществ региона; проведение оценки сложившегося мнения о территории.

2. Формирование задач, которые будут реализованы в процессе формирования имиджа территории (экономические, политические, социальные).

3. Создание имиджевой концепции: проведение мероприятий по формированию позитивного имиджа территории; анализ проделанной работы.

В настоящее время большую необходимость обретает определение перспектив и стратегий дальнейшего развития туризма в Донецкой Народной Республике. Учитывая, что республика находится на начальном этапе своего развития, перед ней стоят значительные проблемы социально-экономического развития, которые необходимо решить. Для этого необходимо определить рациональную стратегию маркетинга данной территории в условиях неопределенности.

Расширение возможностей продвижения и коммуникационных связей для развития территории ДНР связано с развитием информационно-маркетинговой инфраструктуры региона для сотрудничества с Российской Федерацией, а также с формированием имиджа ДНР в международном обществе. Поэтому рассматривается возможность прогнозирования установления новых внутрирегиональных и межрегиональных связей Донецкой республики с РФ, а также изменение международно-правового статуса республики.

Важным моментом в маркетинге территории является выбор канала коммуникации для трансляции имиджа ДНР. Самым эффективным и популярным способом распространения информации является Интернет. Таким образом происходит обмен информацией как с инвесторами, так и с жителями республики.

Многолетний опыт показывает, что даже не смотря на уровень экономики, небольшие государства с развитым природным и культурным потенциалом могут занять устойчивые позиции на туристском рынке, благодаря проведению активной государственной политики. Она включает защиту прав потребителя и интересов производителя турпродукта, поддержку въездного и внутреннего туризма. Поэтому, региональную туристическую политику ДНР необходимо направить на развитие въездного и внутреннего туризма, повышение весомости туристско-рекреационной сферы для экономического и социального развития. Это позволит укрепить авторитет ДНР и наладить различные связи на международном рынке.

Таким образом, чтобы решить проблемы развития туризма в ДНР, необходимо наладить нормативно-правовую базу, реализовать государственную политику, которая позволит создать и удерживать благоприятный имидж республики на международной арене.

Список литературы:

1. Основные направления маркетинга территории [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://novainfo.ru/article/10639> (дата обращения 18.11.2019).

2. Определение стратегии маркетинга территорий непризнанных республик Донбасса в современных условиях [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://donnasa.ru/publish_house/journals/esgh/2018-2/09_ivanov.pdf (дата обращения 18.11.2019).

3. Развитие туризма как фактор формирования позитивного имиджа донбасса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/razvitie-turizma-kak-faktor-formirovaniya-pozitivnogo-imidzha-donbassa> (дата обращения 18.11.2019).

Дрёмова М. В., студент
Калиниченко М. П., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Masha.dremova@mail.ru

СУЩНОСТЬ ПЕРЕРАБОТАННЫХ ТОВАРОВ И АДАПТАЦИЯ ИДЕИ ЭКОЛОГИЧНОСТИ В РАМКАХ РЫНКА ДНР

Актуальность. Экология в наше время становится актуальным трендом в мире моды: крупные бренды, такие как Furla, Armani и Versace, совсем отказываются от использования натурального меха и переходят на быстро разлагаемые натуральные ткани. Gucci инвестируют в экостартапы. Отбросов, загрязняющих окружающую среду, будет меньше, если общество научится использовать отходы одного производства в качестве сырья для другого. Вследствие этого появилась идея «безотходных» производств. Можно считать, что одно из главных современных направлений деятельности – это создание таких экологических технологий, которые в наименьшей степени влияют на окружающую среду.

Анализ последних исследований и публикаций. При написании работы были использованы вторичные источники маркетинговой информации, касающиеся эко-товаров и возможностей снижения влияния производства на экологию.

Цель исследования. Оценить степень развития экологических товаров и возможность их производства в Республике. В ходе работы были поставлены и решены следующие задачи: изучить перечень товаров, которые являются заменителями экологически-вредных; проанализировать возможности их изготовления на территории ДНР.

Результаты исследования. Анализ рынка экологических товаров показывает, что при современных возможностях данный сектор развивается очень слабо. В последние годы человечество начало понимать, что развитие технологий движется не в том направлении. Природные ресурсы нашей планеты истощаются, а в океаны и атмосферу попадает все большее количество загрязняющих веществ. Даже среди молодежи с каждым годом увеличивается количество людей, которым не безразлично экологическое состояние планеты. Данному сегменту становится все сложнее что-то продать и это вынуждает производителей выходить на путь экологического развития.

Благодаря этой тенденции через несколько лет общество сможет жить в мире без мусора, пластиковых отходов и выхлопных газов. Каждая страна по-своему борется за экологию в зависимости от возможностей и ресурсов. Среди самых известных заменителей вредных товаров по всему миру можно перечислить следующее:

1. Ручки и карандаши из пластиковых бутылок. Такая канцелярия состоит на 80% из переработанного материала, способного к биологическому разложению, остальная её часть – это био-материалы на основе растительных возобновляемых ресурсов (кукуруза и сахарный тростник).

2. Маркеры из выхлопных газов. К автомобильным выхлопным трубам крепится картридж, который собирает углеродную сажу, затем она очищается от тяжелых

металлов и перерабатывается в высококачественные чернила. Одна ручка содержит объем выбросов, формируемых примерно в течение 40 минут [1].

3. Многоцветная упаковка. Компания Vee's Wrap нашла свое решение как сократить использование пластика, и создала пищевую пленку из хлопка, пчелиного воска, масла жожоба и древесной смолы. Она покрыта различными узорами и выглядит более привлекательно, чем обычный пластик. Эта упаковка многоцветная и ее достаточно просто вымыть[2].

4. Экокожа из бананов. Кожаные аксессуары всегда считались признаком престижа. Однако использовать для кошельков и сумок кожу животных не экологично. Поэтому многие бренды уже отказались от кожаных изделий. Green Banana Paper предлагает альтернативу кожаным кошелькам и блокнотам. Их изделия изготовлены из бананового волокна. Выбор материала объясняется тем, что банановые «деревья» вырубают после уборки урожая, очищая место для более молодых стеблей.

5. Ананасовая «кожа». Еще один заменитель кожи, который в ближайшее время может увеличить рынок переработанных материалов. Именно его считают материалом будущего, так как это полностью натуральный материал, созданный из растений. Он не затрудняет дыхание человеческой кожи, не вызывает дискомфорта. Ее изготавливают из жестких ананасовых листьев, которые обычно выбрасывают при производстве соков, консервов.

6. Растительный пластик. На индонезийском рынке особое место занимает растительный пластик, его разработали на основе тропического растения маниока, которое занимала большую площадь государства. Этим материалом можно заменить почти все, что сейчас наносит вред окружающей среде: пакеты, контейнеры для еды, скатерти. Такой пластик разлагается всего за пару месяцев на суше или в воде и не оставляет после себя токсичных остатков.

Большинство из вышеперечисленных товаров не производят в странах СНГ. Перенос зарубежных эко-производств в Российскую Федерацию развивается только последние несколько лет.

Самый большой вред окружающей среде приносит пластик. Порядка 80 % веществ, загрязняющих мировой океан – это пластиковый мусор. Из него более 70 % приходится на одноразовую посуду и другие изделия, использование которых хотят ограничить. Правительства всех развитых государств стараются уменьшить объемы производства и стабилизировать уровень загрязнений, но к сожалению, это сделать пока не удаётся. Сейчас предлагается ввести запрет на использование десяти видов пластика, так как не все из существующих подлежат переработке и уничтожению.

Несмотря на то, что в Российской Федерации принят закон о раздельном сборе мусора, больше половины населения не соблюдают установки. В данном случае правительство само не принимает необходимых мер для соблюдения закона, ведь решение может быть самым простым: установление специальных автоматов в супермаркетах, которые предназначались бы для сбора использованных пластиковых пакетов. Тем самым произошло бы ускорение процесса переработки. Для решения этой проблемы нужны заводы по переработке пластика. Например, в некоторых странах Африки введен закон, согласно которому запрещено не только производство и использование пластиковых изделий, но и ввоз туристами предметов, упакованных в пластиковые пакеты. В Кении за нарушение данного закона грозит штраф в размере от 20 до 40 тыс. долл. и даже лишение свободы до 4 лет [3].

Некоторые страны отказались от пластика по указанным выше причинам и стали выпускать такую же продукцию только на основе растительных компонентов. Так как в Республике на данный момент нет сырья, которым можно было бы заменить такие производства, предлагается одно из приоритетных направлений для сохранения окружающей среды – строительство мусороперерабатывающего завода. Реализовать

этот проект возможно в рамках государственно-частного партнерства. Несколько лет назад активно обсуждался вопрос о строительстве мусороперерабатывающего завода на территории ДНР, но идея до сих пор не реализована.

Государственный комитет по экологической политике и природным ресурсам ДНР разработал концепцию по усовершенствованию обращения с твердыми бытовыми отходами. В ее основе – создание больших региональных полигонов. Один – это юг, т. е. «Новоазовск-Тельманово-Старобешеве», второй – север: «Донецк-Ясиноватая-Горловка» и «Донецк-Макеевка-Харцызск» [4]. Возможная причина, по которой этот проект не был реализован – большие финансовые вложения. Для того чтобы оборудовать завод по переработке пластика, необходимо 4 млн. руб.

Несмотря на дефицит инвестиций для проекта, что является минусом, положительных сторон намного больше. К ним можно отнести: дополнительные рабочие места, уменьшение импорта сырья, повышение уровня экологии, более дешёвые цены на ряд продукции, привлечение иностранных партнеров, формирование благоприятного экологического имиджа.

К сожалению, не все виды пластика подлежат переработке, так как большая половина из них являются токсичными и вредными. Но тот процент, который не оказывает негативного влияния на здоровье, в дальнейшем может послужить основой для развития уже существующих ряда предприятий и их производств. В зависимости от вида пластмассы ее можно разделить на группы по вторичной выпускаемой продукции. Материалы после переработки одного вида служат основой для создания одежды и обуви, синтепона, полиэстера. Второй вид идет на производство: упаковочной пленки, изоляционных материалов, канистр для машинных масел и химических веществ, материалов для облицовки зданий и крыш. И из последнего вида изготавливают детали автомобилей, внешнюю отделку бытовых приборов, компьютеров [5]. Так как в ДНР уже существуют предприятия по производству одежды, мебели, канцелярских приборов, было бы рационально использовать переработанное сырье для производства готовой продукции.

Вывод. Еще несколько лет назад никто бы не поверил, что из такого материала как пластик можно сделать товары, которые мы используем каждый день. Из-за человеческого эгоизма по отношению к природе еще через 100 лет вся наша планета будет покрыта мусором, а в океанах будет больше отходов, чем морских обитателей. Поскольку совсем отказаться от использования пластика невозможно, зная о его свойствах и влиянии на окружающую среду, необходимо научиться грамотному обращению с ним. При покупке важно смотреть на маркировку, отдавая предпочтение изделиям многоразового использования и подлежащим переработке. Контейнеры для сортировки мусора и пункты сбора позволяют снизить рост свалок, что, в свою очередь, ведет к сокращению объемов производства первичных пластмасс.

Список литературы

1. Экологические изобретения, которые могут изменить наш мир [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.adme.ru/svoboda-psihologiya/9-ekologicheskikh-izobretenij-kotorye-mogut-izmenit-nashe-budushee-2040615/> (дата обращения 20.11.2019).
2. Bee's Wrap sustainable food storage [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.beeswrap.com/pages/careers> (дата обращения 20.11.2019).
3. Запрет на полиэтиленовые пакеты в разных странах мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ecologynow.ru/knowledge/vtoricnaa-pererabotka/zapret-na-polietilenovye-pakety-v-raznyh-stranah-mira> (дата обращения 20.11.2019).

4. Свалки в ДНР. Куда планируют вывести весь мусор Республики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://donetskafisha.ru/svalki-v-dnr-kuda-planiruyut-vyvesti-ves-musor-respubliki/> (дата обращения 20.11.2019).

5. Виды пластика для вторичной переработки: какие можно использовать повторно? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rcycle.net/plastmassy/kakoj-plastik-mozhno-pererabatyvat-i-ispolzovat-povtorno> (дата обращения 20.11.2019).

Ковалевская К. А., студент
Святелик Н. П., старший преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
kovalevskayakristina2002@mail.ru

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуальность. Определение эффективности логистической деятельности предприятий является одной из ключевых задач для формирования логистических стратегий. Актуальность исследования эффективности логистики, как с научной, так и с практической точки зрения заключается в формировании действенной совокупности индикаторов состояния логистической деятельности. Совокупность индикаторов необходима предприятиям для построения механизмов управленческих воздействий на элементы логистических систем. Исследования категории «эффективность логистической деятельности», позволяют прийти к выводу, что содержательно она определяется соотношением между достигнутым результатом и используемыми ресурсами (логистическими затратами).

Цель исследования. Изучить методы оценки эффективности логистической системы предприятия и проанализировать их.

Анализ исследований. Исследованием методов оценки эффективности логистической системы занимались отечественные и зарубежные учёные, такие как А.П. Тяпухин, Л.Е.Басовский, В.И. Маргунов, А.А. Гайдаенко, А.А. Канке, И.М. Баско, А.Н. Антонова, Г.А. Абрамова и другие.

Результаты исследований. Логистическая система – одно из главных категорий логистики. Логистическая система является комплексом взаимосвязанных элементов, через которые проходят материальный и сопутствующий ему потоки.

Эффективность логистической системы – это показатель (или ряд показателей), характеризующий уровень качества.

В исследованиях Тяпухина А.П., подход основывается на соотношении финансовых результатов и затрат, связанных с отдельными товарными потоками, возникающими вследствие реализации определенных коммерческих сделок предприятия, и связанных с рассмотрением понятия «результативности» деятельности логистической системы предприятия [6].

По мнению Басовского Л.Е. универсальным параметром, с помощью которого можно определить эффективность логистической системы в целом, можно считать логистические затраты в цепи управления поставками, или прибыль, которая формируется при продвижении материального потока [2].

Маргунова В.И. в своем исследовании приводит методологию оценки логистической системы розничной торговой сети, которую, по мнению автора, следует рассматривать как совокупность приемов, методов и принципов исследования и методических подходов, применяемых при оценке уровня развития логистических систем розничной торговой сети регионов страны. Методология оценки логистической

системы розничной торговой сети представлена в виде следующей последовательности действий:

1. Концепция исследования логистической системы розничной торговой сети.
2. Принципы исследования логистической системы розничной торговой сети.
3. Методы исследования логистической системы розничной торговой сети.
4. Методологический подход к оценке логистической системы розничной торговой сети регионов страны [5].

В исследованиях, посвященных оценке эффективности логистики, наиболее распространены подходы, основанные на индексных оценках показателей уровня логистического развития предприятия. Так, Гайдаенко А.А. предлагает оценивать эффективность логистики достаточно обще и гибко – с позиции достижения логистической системой поставленных целей [3].

В исследованиях Канке А.А. оценка эффективности логистики направлена на определение уровня использования потенциала логистики, впоследствии расчета общего индекса развития инфраструктуры логистики.

Баско И.М. также считает целесообразным оценивать развитие микрологистической системы с помощью индексного метода. Оценку предлагается проводить на основе маркетинг-логистического комплекса показателей, включающего четыре группы индексов: роста рыночных возможностей, гибкости, надежности и эффективности [1].

Эмпирические исследования Антоновой А.Н. и Абрамовой Г.А. показали, что предприниматели часто оценивают состояние и развитие логистики на предприятии по объемам складских площадей, по количеству перевозок, то есть, фокусируясь преимущественно на количественных показателях, не уделяя внимание, например, экономической эффективности использования существующих логистических систем. При этом показатели, связанные с оценкой вклада логистики в деятельности предприятия, разграничиваются на: показатели, характеризующие логистическую систему (площадь, вместимость, пропускная способность, количество) и показатели, характеризующие работу логистической системы (эффективность, производительность, надежность, гибкость)

Одним из основных методологических принципов логистической концепции, применяемой в практике предприятий, является использование системного подхода. Сущность системного подхода заключается в рассмотрении объектов формирующих логистическую систему, как единое целое. Системный подход позволяет рассматривать исследуемый объект, как комплекс взаимосвязанных подсистем, объединенных общей целью, наличием внешних и внутренних связей, обеспечивая при этом эффективное развитие конкурентной среды. Процесс оценки эффективности логистической деятельности по мнению авторов, должен быть направлен на решение четырех основных задач:

- 1) мониторинг логистических операций;
- 2) контроль над процессом выполнения транспортно-логистического обслуживания;
- 3) оперативное управление на основе выявленных тенденций;
- 4) разработка дальнейших тактических и стратегических действий для совершенствования логистического процесса.

В соответствии с этим, определяются принципы, которые должны быть заложены в основу системы оценки эффективности логистической деятельности предприятий:

- 1) достоверность – входные данные должны быть общедоступными, применяться должны показатели, расчет и значение которых понятны и общеприняты;
- 2) всесторонность – в полной мере должны быть учтены различные аспекты логистической деятельности;

3) прикладной характер – система оценки должна быть приспособленной к использованию в практике предприятий. Полученные результаты должны быть основой для формирования предложений, указывать на варианты улучшения существующего положения;

4) наглядность – для лучшего восприятия результатов должны максимально широко использоваться графические средства;

5) однозначность – полученные результаты не должны допускать двойных трактовок.

6) универсальность – система оценки должна быть приспособленной к условиям деятельности различных предприятий, но при этом в полной мере учитывать ее специфические качества.

Алгоритм оценки эффективности логистической деятельности предприятия.

I. Выбор объектов оценки – подсистемы логистики;

II. Формирование групп оценочных показателей;

III. Расчет количественных показателей эффективности логистической деятельности предприятия;

IV. Определение качественных показателей логистической деятельности предприятия экспертным путем;

V. Определение интегрального показателя оценки уровня отдельных подсистем логистической деятельности;

VI. Уточнение с учетом отраслевой специфики критериев перевода рассчитанных показателей в балльную шкалу;

VII. Оценка эффективности логистической деятельности на основе показателей оценки различных ее составляющих;

VIII. Обоснование выводов и рекомендаций по результатам оценки.

Выводы. Таким образом, различные методы оценки эффективности логистической системы на предприятии позволят провести комплексный анализ и разбор подсистем предприятия. Также разработанный алгоритм возможно использовать на различных предприятиях.

Список литературы:

1. Баско, И. М. Логистика: учебное пособие / И. М. Баско и др. – Минск: Белорусский государственный экономический университет, 2013. – 431 с.
2. Басовский, Л. Е. Управление качеством: учебник. / Л. Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 211 с.
3. Гайдаенко, А. А. Логистика / А. А. Гайдаенко. – М.: КноРус, 2014. – 267 с.
4. Канке, А. А. Логистика: учебник / А. А. Канке, И. П. Кошечкина. – 2-е изд. – М.: Форум, 2016. – 384 с.
5. Маргунова, В. И. Логистика: учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / В. И. Маргунова. – Минск: Высшая школа, 2013. – 507 с.
6. Тяпухин, А. П. Логистика. Теория и практика: учебник для академического бакалавриата / А. П. Тяпухин. – 3-е изд., пер. и доп. – М.: Издательство Юрайт, – 2014. – 596 с.

Конищева А., студент

Чижова Н. Е., канд. экон. наук

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

aleksandra.konisheva@yandex.ru

ВОПРОСЫ МАРКЕТИНГОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЯХ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Актуальность. На сегодняшний день маркетинговое обеспечение является одним из важнейших факторов существования предприятия на рынке и его способность к конкуренции.

Рыночные отношения – один из ключевых факторов экономики, также они являются основной задачей развития маркетингового обеспечения предпринимательства, под ним подразумевается совершенствование активности бизнеса в совокупности с маркетинговой деятельностью. В данной работе маркетинговое обеспечение анализируется как ключевая функция в сфере развития рыночных отношений, которая нужна для создания конкурентоспособности субъекта предпринимательской деятельности с учетом внешней и внутренней среды.

Маркетинговое обеспечение нужно рассматривать, проанализировав проведенные комплексные маркетинговые исследования, а также учитывая разработку программы маркетинговых мероприятий, которые направлены на повышение конкурентоспособности бизнеса и удовлетворения потребности конечного потребителя в каком-либо продукте или услуге. С целью адаптации производства или посреднической деятельности к состоянию рыночного пространства для более полного удовлетворения потребностей конечного потребителя должны быть использованы результаты маркетингового исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблематика маркетингового обеспечения в условиях рыночных отношений рассматривается в работах Толстякова Р. Р., Кублина И. М., Санинского С. А., Татаренко В. Н., Русановский В. А., Попковой Е.Г. и Будрина А. Г. [1].

Целью исследования является рассмотрение проблем, которые связаны с принятием маркетинговых решений, в особенности, решений в области управления компанией, которые связаны с неоднозначным поведением хозяйствующих субъектов на рынке. В работе изучаются проблемы маркетингового обеспечения в условиях глобализации и устойчивого экономического роста, которые приводят к изменению структуры рынка и позволяют проанализировать его состояние и совершенствование.

Результаты исследования. Термин «маркетинговое обеспечение» характеризуется как сложная совокупность всех типов ресурсов, которые обеспечивают комплекс действий для поддержания нормальности системы и процесса маркетинга.

Система маркетингового обеспечения нужна для правильного функционирования процесса создания и принятия решений в коммуникациях рыночных отношений, которые участвуют в процессе обмена товарами и услугами на коммерческой или некоммерческой основе [2].

Чтобы перейти к вопросам маркетингового обеспечения, нужно определить их основные принципы:

1. Принцип выгоды.
2. Принцип альтернативности.
3. Принцип оперативности.
4. Принцип понятности и обоснованности.

Компании в рыночных условиях нужно обеспечить развитие информационной

базы и метода подготовки маркетинговых планов на основании современных способов и средств обработки информации, применения экономико-математического моделирования, современных методов и средств обработки информации.

Общая стратегическая цель – это ключевая особенность процесса маркетингового обеспечения промышленных предприятий и торгово-посреднических структур [3].

Маркетинговое обеспечение конкретизируется определенными рыночными отношениями, однако опирается на определенные подходы, его развитие происходит в процессе решения противоречий между внешними условиями и внутренними возможностями фирмы. Маркетинговое обеспечение может эффективно влиять на процесс формирования потребностей, если оно предоставляет возможность правильно оценить объективную рыночную среду и основывается на научном анализе, не пренебрегать своеобразием развития производства, связанного с выпуском конкурентоспособной продукции. Процесс маркетингового обеспечения разворачивается в единстве взаимосвязей, взаимозависимостей объективного и субъективного, рыночного и внутреннего. Нужно различать:

1. Основные направления и цели маркетингового обеспечения.
2. Субъекты маркетингового обеспечения; используемые инструменты.
3. Наиболее эффективные способы, методы и формы его осуществления.

Для создания процесса разработки и принятия решений в системе взаимодействия бизнес-структур, которые участвуют в маркетинговом процессе обмена услугами и товарами на коммерческой основе, требуется маркетинговое обеспечение.

Маркетинговое обеспечение включает ряд подсистем, основными из которых являются подсистемы информационного, организационного, правового, экономического, технического, программного, математического, социального, экономического и обеспечения безопасности. Со стороны целей маркетингового обеспечения - это процесс систематического и целенаправленного образования программы совершенствования предприятия, взаимосвязанного с производством конкурентоспособной продукции, которая пользуется спросом [4].

В перечне острых основных проблем, стоящих на сегодняшний день перед компаниями, поставляющими продукцию на рынок, является проблема формирования потребностей. В задачу маркетологов входит рассмотрение только таких проблем потребностей, которые направлены на удовлетворение потребностей.

Те позиции, которым следует индивидуум в сфере потребления, и являются данными проблемы:

1. Какое место занимают различные виды потребностей в ценностной системе его жизненных интересов?
2. Насколько действенны они в качестве побудительных мотивов?
3. Какие методы удовлетворения своих потребностей человек считает допустимыми, а какие – нет.

Под формированием потребностей для прикладного аспекта маркетинговых исследований подразумевается исследование взаимосвязей при производстве и продвижении продукта на рынок с потребностями индивидуумов и с функционирующими отношениями между ними; определение главных подходов маркетингового анализа этого процесса не только на теоретической стадии, но и на уровне определенного маркетингового исследования.

Проблемы соответствия удовлетворения материальных потребностей и обозначения индивидуального подхода к определенному их удовлетворению выделяются более отчетливо в маркетинговом исследовании.

Проводилось исследование, в результате которого сравнивались потребительские установки студентов и их родителей на ряд товаров, в частности на смартфон. Среди студентов 91,6 % отнесли его в число необходимых вещей; среди родителей таких было

всего лишь 6 %. По итогам исследования более 90 % людей, прошедших опрос, отнесли смартфон в число предметов, которые они хотят купить в первую очередь. Данное стремление объясняется тем, что эта вещь нужна для повышения эффективности обучения и развития умственных способностей. В данном примере показано, как изменяется в процессе совершенствования оценка полезности одной вещи, а значит потребность в ней в общей градации потребностей. Следовательно, «необходимое» – не только экономическая, а также и социальная, и культурная, не только объективно расчетная, а также основанная на изменяющемся мнении норма, регулирующая потребности индивидуума [1].

Неотделимым инструментом внедрения на иностранные рынки является международный маркетинг. Из-за изменений характера мирового рынка, который перенасыщен разнообразием товаров высокого, происходит рост роли международного маркетинга. Для международной экономики характерно усиление интернационализации и глобализации производства, и как результат будет происходить интернационализация и глобализация маркетинга.

Выводы. Группа критически значимых, управляемых факторов является основой для традиционного маркетингового обеспечения. Для компаний производителей продукции, и посреднических структур, связанных с её продвижением на рынок основная роль отводится применению инструментов маркетинга в исследованиях рыночных процессов. При этом основная роль отводится применению инструментов маркетинга в исследовании рыночных процессов, как для предприятий производителей продукции, так и посреднических структур, связанных с её продвижением на рынок.

Формирование потребностей и задача обеспечения маркетологов нужными рекомендациями и методиками – это основная проблема, которая стоит перед маркетологами на сегодняшний день. До сих пор маркетологи полагаются на действие объективных социально-экономических факторов при формировании системы потребностей и недооценивают ценность специальной работы, связанной с маркетинговым обеспечением.

Список литературы:

1. Толстяков, Р.Р. Актуальные проблемы маркетингового обеспечения на современном этапе развития рыночных отношений / Р.Р. Толстяков, И.М. Кублин, С.А. Санинский [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-problemy-marketingovogo-obespecheniya-na-sovremennom-etape-razvitiya-rynnochnyh-otnosheniy> (дата обращения 20.11.2019).
2. Русановский В.А. Роль посреднической деятельности в системе повышения предпринимательской активности населения [Электронный ресурс] / В.А. Русановский, С.А. Санинский. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=20419699> (дата обращения 20.11.2019).
3. Кублин И.М., Попкова Е.Г. Проблемы маркетинга в рыночных отношениях // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=12803140> (дата обращения 20.11.2019).
4. Татаренко В.Н., Будрин А.Г. Маркетинговое обеспечение предприятия // [Электронный ресурс] / И.М. Кублин, Е.Г. Попкова. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=17924701> (дата обращения 20.11.2019).

Kurt O. B., student
Reva A. O., Senior Lecturer
Donetsk Academy of Management and Public Administration
Under the Head of the Donetsk People's Republic
kurtosman122@gmail.com

MARKETING SUPPORT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES

Relevance. Nowadays, one of the basic conditions for a successful economic development of an organisation is its ability to act flexibly in domestic and foreign markets. The basis for a successful implementation of this process is marketing support of foreign economic activities, which is represented in the form of a marketing mix.

The objective of the study is to reveal the essence of the concept of a marketing support of foreign economic activities, its elements, and the process of its implementation.

Marketing support of foreign economic activities is an integral part of the existence of any entity of foreign economic activities in the market economy. Development of the market economy puts forward – as one of the most important and key business objectives – marketing support of business, which should be defined as a combination of work areas with a view of increasing profitability, solvency and full cost-recovery of business, with the main focus on the production and selling of goods and services.

Marketing support is the activities of an enterprise, which is aimed at the meeting consumer needs, directly related to the market and is unable to function beyond it. Marketing activities have a commercial and social effect [1].

It follows, that marketing activities assume various functions, such as: analysis, planning, control, and coordination, which are aimed at establishing, strengthening and maintaining profitable exchange operations in order to achieve a high level of income, increase sales, and increase the value of an enterprise.

Interest in marketing activities and, consequently, interest in the most effective management of this kind of activities is growing today, as more and more domestic enterprises realize the effectiveness of the latter, taking into account and relying on the western experience, as well as the experience of neighbouring countries.

Despite the fact that marketing is a relatively new direction in business for the domestic practice, the development of marketing support at enterprises is carried out in parallel with the development and globalisation of the world economy, including the Donetsk People's Republic as an integral part of it.

Marketing support of foreign economic activities acts as a mechanism that helps to achieve a commercial effect for an enterprise to the maximum extent possible, as well as helps to create an economically favourable image of the state. An effective combination of various aspects of marketing activities also contributes to the synthesis and globalisation of various economic systems. Despite the fact that marketing requires large financial investments, its practical results can exceed them tenfold provided that a competent policy is being pursued [2].

Marketing of foreign economic activities has a number of basic features:

- 1) Foreign markets impose higher requirements on goods, services, in particular packaging, standards, advertising, etc.
- 2) Research and analysis of foreign markets require a study of a copious amount of information from various sources, as well as the calculation of special economic indicators;
- 3) Work in the world market is impossible without creative and flexible use of such marketing tools as: selection of distribution channels, coordination of resellers' activities, sales policy advertising.

4) It is important to take into account the demands of the external environment (features of other countries' legislation, international law, ethical aspects, etc.).

The main areas of the marketing support of foreign economic activities are shown in Figure 1.



Fig. 1. Areas of marketing support of foreign economic activities

Management of marketing support of foreign economic activities is one of the most important parts of the overall enterprise management system, which is aimed at comparing the capabilities of an enterprise with the conditions of the external environment for achieving effective and profitable activities. The basis of the practice and theory of marketing support formation is a marketing mix [3]. Product, price, sales and communication marketing policies are the four main types of policies (elements) of the marketing mix that are used in foreign economic activities.

The concept of the "marketing mix" was coined in 1964 by Neil Borden, a professor emeritus of marketing and advertising at the Harvard Business School, in his article "The concept of the marketing mix." Borden's friend and partner, James Culliton, encouraged him to create such an instrument. Culliton, in turn, unusually described a company's marketing specialist, comparing him to a "mixer of essential ingredients". The ideas behind Borden's model were refined over the years until Edmund Jerome McCarthy reduced them to four elements called "The Four Ps." This proposed classification is used in the modern marketing theory. In other words, the marketing mix includes four main elements, the names of which begin with the letter "P".

"The 4Ps" model is presented in Table 1.

These key elements are traditionally taken into account by marketing and require constant attention. All elements of the marketing mix are directly and deeply interconnected.

The aim of the marketing mix development is to obtain a number of advantages over competitors by an enterprise; to reach and maintain a stable market position, which is possible provided that each of the elements of the marketing mix is successfully functioning separately.

Results. Based on the above, marketing support of foreign economic activities is an integral part of the existence of an enterprise as an entity engaged in foreign economic activities. Marketing is directly related to all the processes taking place in a modern organisation, so we need to know as much as possible about its specifics and laws.

Unfortunately, nowadays, not all organisations analyse marketing support of foreign economic activities.

Table 1

“The 4Ps” Model

| Components of the model | | | |
|--------------------------|--------------------|-----------------------------------|------------------|
| Place | Price | Product | Promotion |
| distribution channels | taxation methods | packaging | advertising |
| location of subsidiaries | methods of payment | modifications of goods (services) | publicity |
| transportation | terms of payment | quality | public relations |
| storage | discounts | design | direct sales |
| sales policy | price policy | trade policy | promotion policy |

However, only in this way it is possible to ensure stable economic growth of an enterprise and take worthy positions in the system of international economic relations.

References:

1. Котлер, Ф. Основы маркетинга: пер с англ. / общ. ред. Е.М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 2010. – 511 с.
2. Портер, М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / М. Портер. – М.: Международные отношения, 2014. – 896 с.
3. Секерин, В.Д. Основы маркетинга: учебное пособие / В.Д. Секерин. – М.: КноРус, 2013. – 232 с.

Леонова Д. А., студент
Ибрагимхалилова Т. В., д-р экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Dashunkaleo@gmail.com

РОЛЬ CRM-СИСТЕМ В ЭФФЕКТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Динамизм развития социально-экономических систем вносит коррективы и в жизнедеятельность человека – «торопливость жить», боязнь что-то не успеть приводит к неудовлетворенности достигнутого, невнимательности и др. Фактор нежелания «перерабатывать» сделанное также свойственен современному человеку.

Порой, для нормализации работы человека и эффективности деятельности предприятия помимо мотивации нужен тщательный контроль. На помощь приходит корпоративная информационная система, предназначенная для автоматизации взаимоотношений компании со своими клиентами – CRM-система (сокр. от англ. Customer Relationship Management System – система управления взаимодействием с клиентами).

Данная система представляет собой программное обеспечение (ПО), которое автоматизирует бизнес-процессы для повышения эффективности работы предприятия.

Основные задачи CRM-системы:

- создание единой клиентской базы;
- подробная аналитика;
- контроль работы менеджеров;
- автоматизация значительной части процессов;
- контроль срока выполнения задач;
- полный порядок клиентской базы [1].

Цель исследования – проанализировать эффективность и необходимость ПО CRM-систем на предприятиях.

На рынке CRM-услуг сейчас достаточно большая конкуренция. Наиболее популярным ПО на Российском рынке и в ДНР является Битрикс24. 1С: CRM имеет не только набор функций для оптимизации работы отдельного сотрудника, а также непосредственную связь с другими программами 1С. Таким образом, осуществляется пассивная передача данных из одной области в другую, так как вся информация предприятия хранится в одном облаке [2].

Объем CRM на мировом рынке, по данным аналитической компании Gartner, составил 48,2 млрд. долларов, что свидетельствует об увеличении на 15,6 % по отношению к 2017 году (табл.1).

Таблица 1

Расходы на ПО CRM-систем по поставщикам и общий доход ПО по всему миру в 2018 году (млн. дол. США) [3]

| Компания | Доход в 2018 г. | Доля рынка в 2018 г. (%) | Доход в 2017 г. | Доля рынка в 2017 г. (%) |
|------------|-----------------|--------------------------|-----------------|--------------------------|
| Salesforce | 9420,5 | 19,5 | 7648,1 | 18,3 |
| SAP | 4012,2 | 8,3 | 3474,4 | 8,3 |
| Oracle | 2669,0 | 5,5 | 2492,9 | 6,0 |
| Adobe | 2454,8 | 5,1 | 2017,2 | 4,8 |
| Microsoft | 1302,0 | 2,7 | 1132,1 | 2,7 |
| Другие | 28371,7 | 58,8 | 24962,0 | 59,9 |
| Всего | 48230,2 | 100,0 | 41726,7 | 100,0 |

Если соотнести его с общим объемом корпоративного ПО, объем которого в прошлом году составил 193,6 млрд. долларов, то видно, что примерно четверть всей выручки в данной области приходится на CRM.

Значительный объем расходов на программное обеспечение CRM на рынке свидетельствует о высоком его спросе, а, следовательно, и о практической необходимости такого вида ПО.

Среди основных критериев при выборе ПО являются:

- цель использования программы;
- количество пользователей ПО;
- количество средств, которые можно потратить на ее приобретение.

Например, для фитнес-клуба, который имеет клиентскую базу и стремится ее расширять, крайне важно постоянное «напоминание о себе». В этом помогают программы CRM. Являясь высокочувствительными для малого бизнеса, и, требующие дополнительного обучения при работе на них, CRM-системы все же зарекомендовали себя как привлекательные, высокоскоростные (скорость её внедрения максимально быстрая за счет интуитивного, в 99% случаев понимаемого всеми интерфейса и классического дизайна для Windows пользователей).

Самыми известными на отечественном рынке CRM-систем являются: «Битрикс24», «Мегаплан» и amoCRM.

Если расставить их в порядке функциональности, то на первом месте окажется «Битрикс24», и хотя ее цена превышает цены остальных подобных программ, данная программа многофункциональная CRM-система, упрощающая работу не только с клиентами, но и помогающая вести процессы внутри компании. Ее основными достоинствами являются: работа с документами (doc, pdf, xls и т.д.) внутри сервиса; выглядит, как привычная соцсеть; наличие есть видеочатов; можно создать бесплатно рабочую почту; элементы геймификации (бейджи); интеграция с соцсетями, google-календарём и другими сервисами; интеграция с 1С-битрикс и другими известными CRM-системами; телефония; бесплатный тариф.

Данная система подходит для внедрения абсолютно на любое предприятие, однако, говоря о роли CRM-систем в деятельности фитнес-клубов, многие функции данного ПО не являются необходимыми.

На втором месте находится amoCRM. Его функционал является идеальным для фитнес-клуба, ПО значительно дешевле, чем «Битрикс24», т.е. не нужно переплачивать за ненужные функции. AmoCRM представляет собой облачную программу, которая не требует специальной установки на компьютеры сотрудников. Владелец оплачивает выбранный тариф, подключает нужное число сотрудников, и отдел продаж начинает работать. Основное назначение системы – учет текущих продаж, покупателей и проводимых сделок. Также очень важно, что amoCRM прост в использовании и не требует обучения.

И на третьем месте «Мегаплан». Пакет функций этого ПО можно смело назвать «необходимым минимумом». Среди представленных он дольше всех находится на рынке и его предложение самое дешевое, однако по количеству пользователей он обходит amoCRM.

Данные ПО широко применяются на предприятиях, в частности фитнес-клубах, России. Особенно их важность отмечают клубы премиум класса, где сегмент рынка меньше, чем у среднестатистического клуба, и ведется борьба за каждого клиента.

Наиболее важные функции, которые предоставляют данные ПО:

- чат/звонки;
- распределение прав доступа;
- телефония;
- соц. сети и мессенджеры;
- интеграция с 1С;
- настройки своих стадий воронки;
- мобильное приложение [4].

В Донецкой Народной Республике внедрение таких систем в работу фитнес-клубов поможет проще анализировать спектр предоставляемых услуг и на основе этого корректировать их список. Постоянная работа с клиентами позволит повысить уровень клуба и лояльность его клиентов.

Список литературы:

1. Маркетинговое агентство Texterra [Электронный ресурс] / Внедрение CRM-системы для вашего бизнеса. – Режим доступа: <https://texterra.ru/services/prochee/integratsiya-crm-sistemy-s-vashim-saytom-i-biznesom.html> (дата обращения 20.11.2019).
2. Официальный сайт 1С [Электронный ресурс] / Информация для пользователей и партнеров № 26305 от 26.09.2019 г. – Режим доступа: <http://1c.ru/news/info.jsp?id=26305> (дата обращения 20.11.2019).
3. Аналитическое агентство Tadvayzer [Электронный ресурс] / CRM (мировой рынок). – Режим доступа: [http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:CRM_\(%D0%BC%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9_%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA\)#.D0.A0.D0.BE.D1.81.D1.82_.D1.80.D1.8B.D0.BD.D0.BA.D0.B0_.D0.BD.D0.B0_15.2C6.25_.D0.B4.D0.BE_.2448.2C2_.D0.BC.D0.BB.D1.80.D0.B4_.E2.80.94_Gartner](http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:CRM_(%D0%BC%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9_%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA)#.D0.A0.D0.BE.D1.81.D1.82_.D1.80.D1.8B.D0.BD.D0.BA.D0.B0_.D0.BD.D0.B0_15.2C6.25_.D0.B4.D0.BE_.2448.2C2_.D0.BC.D0.BB.D1.80.D0.B4_.E2.80.94_Gartner) (дата обращения 20.11.2019).
4. Маркетинговое агентство CRN2YOU [Электронный ресурс] / Сравнение CRM –систем. – Режим доступа: <https://crm2you.ru/compare/?crm1=bitrix24&crm2=amocrm> (дата обращения 20.11.2019).

Леонтьева Т. С., студент

Макаренко О. И., ассистент

ГОУ ВПО «Донбасская национальная академия строительства и архитектуры»

leontyevatatyana6698@gmail.com

ПРИНЦИПЫ И ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ЛОГИСТИКИ И ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СХЕМ УПРАВЛЕНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Актуальность. Экономическая эффективность всех видов производственной деятельности, в том числе и строительной, зависит от материально-технического обеспечения. Часто именно неправильно выбранная система управления ресурсами приводит к низким экономическим и производственным показателям. Правильное определение потребности в материально-технических ресурсах, размеров и графика поступления капитальных вложений, рациональное управление ресурсами позволяют достигнуть поставленных перед деятельностью целей с минимальными затратами. Решением данных вопросов и задач является применение логистики.

Анализ последних исследований и публикаций. Логистика является актуальной темой для многих исследователей. Ей посвящено множество публикаций Дюковой О.М., в которых она рассматривает современные тенденции в логистике строительства. Также эту тему рассматривает Е.В. Лактионова, подчеркивая при этом особенности использования логистики в строительной деятельности.

Цель исследования. Определение понятия, задач и особенностей применения логистики в строительстве. Рассмотрение принципов организационных схем управления, используемых в строительном производстве.

Существует множество понятий логистики. Наиболее полно его сущность выражает следующее определение: «Логистика – наука об управлении материальными потоками, связанной с ними информацией, финансами и сервисом в экономической системе для достижения поставленных целей с оптимальными затратами ресурсов» [1].

Логистика сопровождает все инвестиционно-строительный проект от прединвестиционной стадии до введения объекта в эксплуатацию, что позволяет выделить логистику строительства, как отдельную отрасль, направленную на материально-техническое обеспечение строительного производства путем управления материальными, информационными и финансовыми потоками с целью возведения объекта с оптимальными затратами ресурсов и реализации его на рынке недвижимости» [2]. Система логистического управления участвует в организации всех процессов материального обеспечения.

Строительство имеет ряд характерных особенностей, которые позволяют причислить его к одним из самых трудоемких и капиталоемких видов деятельности. В основном это связано с тем, что в строительстве принимают участие большое количество лиц и организаций. Их главная цель – получение максимальной прибыли. Но при этом каждый из участников имеет свои цели и задачи. Одной из задач управления инвестиционно-строительным проектом является построение эффективных связей между всеми участниками строительства, которые позволят объединить их с целью достижения главной цели проекта: своевременное завершение строительства, минимизация затрат и рисков. В связи с тем, что система управления в строительстве имеет сложную структуру, она нуждается в тщательном контроле всех процессов, осуществлять который возможно с помощью эффективной логистической системы, которая объединяет все виды потоков между участниками инвестиционно-строительного проекта [3].

Логистическую систему определяют как эмерджентную (система имеет свойства не присущие ее элементам по отдельности) совокупность элементов (звеньев),

находящихся в отношениях и связях между собой и образующих диалектическую целостность, предназначенную с практической точки зрения для управления потоками [3].

Проектирование логистических систем является сложным и трудозатратным процессом, который нуждается в предварительной разработке мероприятий, направленных на совершенствование бизнес-процессов. Это связано с необходимостью повышения эффективности осуществляемой деятельности.

Логистические бизнес-процессы представляют собой комплексные сквозные процессы товародвижения или услуги - от первоначального определения потребности до доставки готовой продукции клиенту (потребителю). Таким образом, это процессы организации материального потока от закупки сырья до распределения готовой продукции [4].

Чтобы быть востребованной и эффективной, логистическая система должна не только соответствовать требованиям рынка на сегодняшний день, но и быть разработана на перспективу с учетом будущих тенденций.

Существуют следующие показатели характеризующие результаты функционирования систем, их качество являются:

- комплексная производительность, которая выражается отношением объема произведенной строительной продукции, работы или услуг к объему использованных при этом всякого рода ресурсов;

- производительность труда [4].

Для обеспечения высоких значений данных показателей логистическая система должна отвечать ряду организационно-управленческих принципов, которые отражаются в организационной схеме управления инвестиционно-строительным проектом.

Схема и структура управления оказывают значительное влияние на эффективность строительной деятельности. Это связано с большим количеством участников в строительстве, как упоминалось выше.

Организационная схема управления в строительстве должна отвечать следующим требованиям и принципам:

- направленность на конечный результат, выраженный в готовой строительной продукции, изделия, услуге;

- формирование стратегии управления и развития на основе общей для всех участников цели;

- системный подход к управлению;

- принятие управленческих решений на основе анализа объективной информации о внешней и внутренней среде предприятия;

- взаимовыгодные отношения со всеми субъектами и участниками инвестиционно-строительной деятельности [4].

Особое внимание при разработке схемы управления стоит уделять внешней среде, так как она оказывает значительное влияние на эффективность строительной деятельности. Это подчеркивает необходимость использования маркетинга при формировании стратегии развития, то есть необходим комплексный системный анализ рынка, прогнозирование цен, координация планирования и финансирования и т.д.

Для эффективной деятельности строительной организации и реализации разработанной стратегии состав и структуру системы управления целесообразно разрабатывать на основе ГОСТ Р ИСО 9001, который требует выделения в организации двух видов деятельности (основная или производственная и вспомогательная) разделенных в последствии на процессы: управление и администрирование; менеджмента ресурсов; жизненного цикла продукции; измерения, анализа и улучшения [4].

Результаты исследования. В результате исследования были выявлены особенности строительной деятельности, которые делают необходимым применение логистики и логистических систем. Также были изучены принципы организационных схем в строительстве. Данные принципы дают четкое представление о том, что необходимо предпринять для получения максимальной эффективности осуществляемой деятельности, что делает соблюдение данных принципов ключевым фактором в достижении поставленных целей.

Выводы. Применение в строительной деятельности инструментария логистического менеджмента в форме логистической системы управления способствует принятию рациональных управленческих решений на всех стадиях инвестиционно-строительного проекта. Разработанные организационные схемы управления позволяют минимизировать затраты, время и средства всех участников строительства, прежде всего, за счет координации и установления четких связей между ними, что приводит к максимальной направленности всей производственно-коммерческой деятельности на достижение общей цели – возведение объекта строительства согласно разработанному и утвержденному инвестиционно-строительному проекту.

Список литературы:

1. Корпоративная логистика / под общ. и научн. ред. В.И. Сергеева. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 976 с.
2. Дюкова О.М. Логистика строительства: современное понимание и тенденции / О.М. Дюкова. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. – 116 с.
3. Логистика строительства: учебное пособие / О. М. Дюкова, Е. В. Локтионова. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. – 60 с.
4. Основы логистики / под ред. В.В. Щербакова. – СПб.: Питер, 2009. – 432 с.
5. Саморегулируемая организация Некоммерческое партнерство «Объединение генеральных подрядчиков в строительстве» / Методическое пособие по организационному и логистическому обеспечению строительства объектов (на уровне организатора строительства). – М. – 2013. – 110 с.

Лисицына К. А., студент

Ардатьев В. Н., старший преподаватель

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики»

lisicina499@gmail.com

РЕКЛАМНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Актуальность данной работы заключается в том, что в настоящее время для достижения эффективной деятельности и положительных результатов, предприятия, которые конкурентоспособны, ориентированы на долгосрочное существование и развития, все больше концентрируют внимание на усовершенствовании маркетинга, ведь на современном рынке без новаторства и совершенствования товаров и услуг не обойтись. А реклама в свою очередь является одним из ключевых направлений маркетинга, которое стремится к увеличению спроса, а в некоторых ситуациях к его созданию.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам управления рекламной деятельностью в последнее время посвящено много научных трудов известных иностранных и отечественных ученых таких, как: Дж. Бартон, Ф. Джефкинс,

И. Л. Викентьев, Ю. Б. Миронов, В. Л. Музыкант, Ф. Г. Панкратов, Н. С. Пушкарева, И. Я. Рожков, О. А. Феофанов, С. С. Горковенко, Т. И. Лукьянец, Е. В. Ромат, В. М. Тарасевич, Х. Анн, А. В. Катернюк, Е. П. Голубкова, А. В. Войчак, Б. Л. Борисов и другие.

В научной литературе достаточно основательно изучены отдельные элементы единой системы рекламной деятельности. Однако не существует общего мнения о содержании системного подхода к организации рекламной деятельности.

Цель данного исследования заключается в определении сущности рекламы, обосновании его значимости для торговых предприятий, выявлении особенностей и задач. Для начала определим, что маркетинг – это человеческая деятельность, направленная на получения прибыли по средствам определений потребностей и их удовлетворения. То есть работа предприятия основана на определении нужд целевого потребителя и предложении ему товаров и услуг, которые, в свою очередь, отличаются от подобных товаров и услуг конкурентов либо обладают преимуществами по сравнению с ним [1]. В этом случае реклама играет вспомогательную роль, выступая инструментом, влияющим на человеческое сознания, подталкивающее покупателей к приобретению тех самых товаров и услуг, которые необходимы производителю.

Рекламная деятельность торгового предприятия прямо зависит от уровня конкуренции на рынке, так как реклама – это средство дифференциации фирм именно на конкурентных рынках, то есть выделение их товара и бренда из общей массы. Поэтому значимость рекламы для торговых предприятий в современном мире растет, так как происходит постоянное развитие рыночных отношений, появляются новые хозяйственные субъекты, которые способны устранить слабые звенья.

Система организации рекламной деятельности должна строиться на долгосрочных целях предприятия с одновременным решением поставленных на текущий момент тактических задач. Также она должна иметь черты целостного логического процесса с выделением ряда этапов, приведенных на рис. 1.

Каждый из представленных на рис. 1 этапов организации имеет свои особенности и требует отдельного анализа с учетом того, что рекламная деятельность непрерывно развивается, постоянно обогащается опытом и носит творческий характер. На первом, подготовительном, этапе организации рекламной деятельности предприятие осуществляет рекламные исследования, которые являются разновидностью маркетинговых. На втором устанавливаются цели рекламы в соответствии с принятой на предприятии общей стратегии маркетинга и его коммуникационной стратегией.

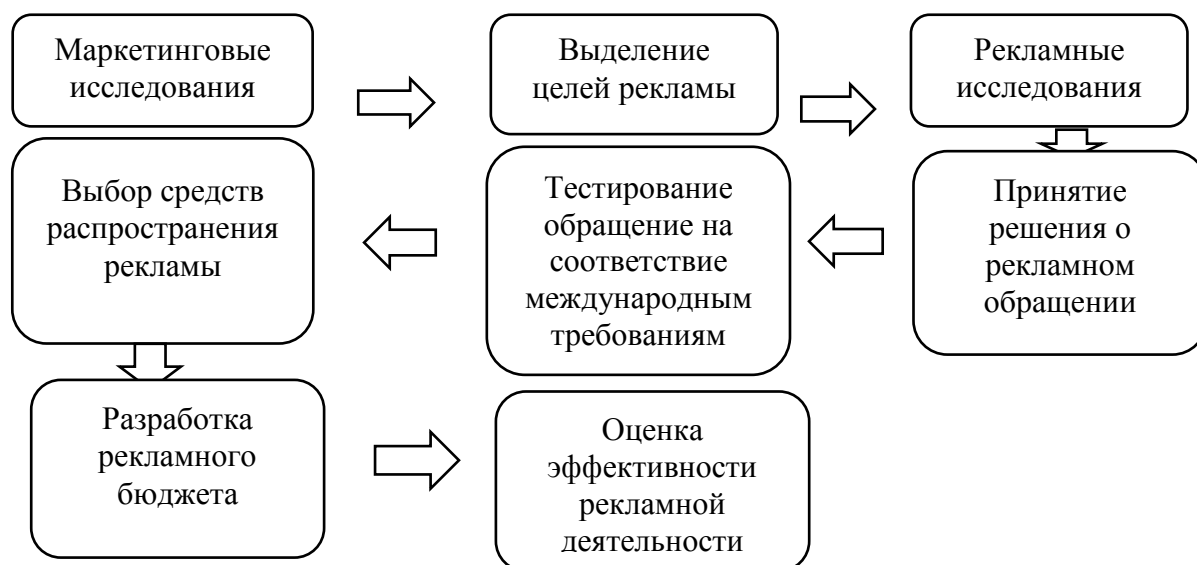


Рис. 1. Основные этапы организации рекламной деятельности

На третьем этапе осуществляется отбор источников информации и проводится непосредственное рекламное исследование. При этом учитываются необходимые усилия по сбору данных и вероятность бесплодных поисков нужных сведений там, где их заведомо не может быть. На четвертом этапе организации рекламной деятельности разрабатываются эффективные стратегии и оцениваются имеющиеся альтернативные варианты. На пятом этапе создано рекламное обращение тестируется и корректируется в соответствии с требованиями международной рекламной практики.

Выбор средств распространения рекламной информации производится на шестом этапе. При этом определяются наиболее эффективные пути доведения желаемого количества рекламных обращений до целевой аудитории. На седьмом этапе организации рекламной деятельности руководство предприятия должно принять решение о финансировании, разработке и выполнении рекламного бюджета. Это способствует более четкому определению целей рекламы и выбора мероприятий по их достижению. И на последнем этапе определяется экономическая эффективность рекламной деятельности предприятия. Чаще всего эффект определяется благодаря измерению влияния рекламы на объем продаж [2]. Таким образом, организация рекламной деятельности - это сложный, многоступенчатый процесс, требующий значительных затрат финансовых, материальных и интеллектуальных ресурсов, поскольку реклама - является важной составляющей бизнеса.

Естественно для признания рекламы предприятия эффективной она должна решать ряд задач, а именно [3]:

- 1) предоставлять потребителям информацию о принципиально новом либо усовершенствованном продукте и его основных качествах;
- 2) информировать покупателей об условиях реализации товара;
- 3) убеждать потребителя в преимуществах данного изделия перед уже существующими аналогами;
- 4) укреплять репутацию своего предприятия в глазах потребителя и других участников рынка;
- 5) формировать эстетические вкусы клиентов.

Особенности рекламы торгового предприятия, следующие [4]:

- неличный характер рекламы;
- односторонняя направленность;
- информационная насыщенность;
- общественный характер;
- комплексность и так далее.

Как упоминалось выше реклама важна для любого предприятия независимо от формы собственности, размера фирмы, его вида деятельности. Поэтому даже самые известные организации пользуются рекламой, например, такие как Coca-Cola, Apple, Samsung, McDonald's и другие. Рассмотрим для примера самые популярные и эффективные рекламные ходы компании McDonald's [5]:

McDonald's постоянно акцентирует внимание на том, что использует самые свежие и экологически чистые продукты. И одна из реклам на автобусной остановке имитирует отделение холодильника, предназначенного для свежих овощей и зелени;

В Стокгольме, чтобы прорекламировать новый гигантский бургер Big'n'Juicy, агентство DDB Stockholm решило показать не сам бургер, а салфетки, для этого целый разворот в ежедневной газете, а также постеры в метро были превращены в самые настоящие огромные салфетки.

Выводы. Таким образом, следует сделать следующие выводы, во-первых, данное исследование обусловлено постоянным развитием рыночных отношений и повышением насыщенности потребительского рынка товарами и услугами, именно это

позволяет рекламе приобретать новое значение и столь важную роль в жизни организаций.

Во-вторых, реклама – это то, что позволяет потребителем узнать о появлении нового продукта или его усовершенствовании, рекламой пользуются, в той или иной степени, все предприятия, от малого бизнеса до организаций, которые уже не зависят от нее.

В-третьих, главная цель рекламы направлена на рост продажи различных товаров и увеличение объемов предоставляемых услуг.

Список литературы:

1. Балабанова, Л.В. Управление конкурентоспособностью предприятий: учеб. пособие / Л.В. Балабанова, А.В. Кривенко, И.В. Балабанова. – Донецк: Дон-ГУЭТ, 2006. – 217 с.
2. Древаль, О.Ю. Рекламный менеджмент / О.Ю. Древаль. – Суми: СумДУ, 2010. – 10 с.
3. Бевзенко, В.Ф. Маркетинговые исследования: уч. пособие / В.Ф. Бевзенко, Р.М. Лазебник, И.Х. Баширов. – Донецк: Юго-Восток, 2008. – 335 с.
4. Федосеев В.Н. Управление маркетингом: уч. пособие. – М. МарТ, 2014. – 208 с.
5. Креативная реклама McDonald's [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://novate.ru/blogs/070110/13845/> (дата обращения 20.11.2019).

Манько А.А., студент

Дудник В. В., канд. экон. наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

alexmanko1104@gmail.com

ИССЛЕДОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ПРОДВИЖЕНИЯ ЛИЧНЫХ БЛОГОВ И КОММЕРЧЕСКИХ АККАУНТОВ В INSTAGRAM

Актуальность темы. Осознание необходимости присутствия в Instagram рано или поздно приходит к каждой компании: 36 миллионов активных пользователей ежедневно только в России – огромная цифра, которая дает возможность находить новых клиентов, партнеров или инвесторов. Как и в традиционном маркетинге, в интернет-маркетинге максимальную отдачу от продвижения получают только те компании, которые хорошо знают, что и как они делают: что, как часто и в какое время суток нужно публиковать, внимание какой аудитории необходимо привлечь и какими методами, и инструментами продвигать аккаунт.

Анализ последних исследований и публикаций. Данной проблематикой занимались такие российские ученые как А.А. Каплан и М.А. Хайнлайн, Я.И. Шигина, также данной проблематикой занимаются практики-блогеры Александра Митрошина, Сергей Косенко и др.

Целью данной работы является исследование основных инструментов продвижения личных блогов и коммерческих аккаунтов в социальной сети Instagram в современных условиях.

Результаты исследования. На сегодняшний день Instagram является одной из самых популярных социальных сетей. Стремительное развитие данная социальная сеть получила в 2015 году, и за несколько лет превратилась в мощную площадку не только для общения, но и для бизнеса. В России данной социальной сетью пользуются более 37 млн. пользователей, основной возраст которых от 18 до 29 лет.

Количество ежемесячных пользователей Instagram в мире в 2013 году составляло около 90 млн., в 2016 году данный показатель уже превышал 500 млн. активных пользователей по всему миру, а в 2018 году – 1 млрд. активных пользователей.

Тот факт, что ежедневное количество активных пользователей Instagram равняется около 500 миллионам, позволяет Instagram считаться наиболее популярной соцсетью, чем Twitter (36 млн. активных пользователей), Snapchat (150 млн.) и Pinterest (250 млн.).

Всё чаще компании из России, ДНР и ЛНР создают бизнес-аккаунты для продвижения товаров и услуг именно в Instagram.

Исследование практики применения Instagram для бизнеса показывает, что:

в 2018 году 71% американских компаний имели аккаунт в Instagram;

Instagram имеет более 2 миллионов рекламодателей в месяц и 25 миллионов бизнес-профилей;

более 200 миллионов пользователей ежедневно посещают Instagram хотя бы один профиль бизнеса;

в Instagram зафиксировано 500 000 активных авторитетов;

78% авторитетов предпочитают Instagram для совместной работы с брендами;

55,4% авторитетов используют Instagram для рекламных кампаний;

69% американских маркетологов планируют потратить большую часть маркетингового бюджета на Instagram;

потенциальный охват рекламы в Instagram составляет 802 миллиона пользователей;

прогнозируемый доход Instagram в 2019 году составит 14 миллиардов долларов.

Instagram характеризуется несколькими видами аккаунтов: личный аккаунт (публикуется фото и видео пользователей без дальнейшей монетизации профиля), личный блог (публикуются полезные посты) и коммерческие аккаунты (аккаунты компаний, магазинов, ресторанов, отелей и т.д.) Последние два вида аккаунта могут монетизировать свой аккаунт. Данные виды аккаунтов можно использовать не только для поиска новых клиентов, но и монетизировать на рекламных интеграциях, либо создании собственного инфопродукта (данный вид монетизации подходит для личных блогов).

Однако просто создать аккаунт и ждать пока появятся первые клиенты недостаточно. Для достижения мощного эффекта необходимо публиковать контент, который предпочитает целевая аудитория. Необходимо понять, в какой именно информации нуждаются потенциальные клиенты, когда они пользуются социальной сетью и как это необходимо показать.

Немаловажной задачей для бизнеса также является продвижение. Существуют бесплатные виды продвижения (малоэффективные и медленные) и платные виды продвижения. Рассмотрим виды платного продвижения в Instagram:

1. Массфоловинг/масслайкинг – самый дешевый вид платного продвижения. В среднем в месяц на данный вид продвижения можно тратить около 1000 рублей. Данный способ является идеальным методом продвижения на начальном этапе развития аккаунта. Но необходимо отметить, что данный вид продвижения медленный и Instagram официально запрещает использовать такой метод продвижения. В 2019 году начали блокировать аккаунты, которые используют массфоловинг. Существует риск блокирования аккаунта навсегда.

2. Реклама у блогеров. Самый эффективный и дорогой способ продвижения аккаунта. При грамотной подаче рекламы данный вид продвижения может сработать лучше, чем таргет и подписчик может стоить от 2 до 9 рублей. Нормальная средняя стоимость 1 подписчика на данный момент составляет 4-5 руб. Цена 1-ой рекламы в сториз у крупного блогера обойдется около 50 тыс. рублей. Так, стоимость рекламы в сториз Сергея Косенка (бизнес-блогер, 1,6 млн. подписчиков + блог на YouTube)

оценивается в 50 тыс. руб. для личный аккаунтов, 60 тыс. руб. для франшизы, мастер-классов и 70 тыс. руб. для брендов, компаний, пост с фоторекламой – 200 тыс. руб., пост с видеорекламой – 300 тыс. руб. Ценовая политика меняется в зависимости от темы блога, от количества подписчиков и охвата в сториз и постах.

3. Гивы. Данный метод продвижения является один из самых дешевых по стоимости подписчика. Средняя стоимость подписчика около 1-2 рубля, при правильном выборе организатора гива. Из плюсов можно отметить тот факт, что аудитории охватываются колоссальные, если выбрать правильных организаторов. Минусы – приходит очень много «мертвых аккаунтов», которые не проявляют никакой активности, после конкурса отписываются, вследствие чего очень сильно падают охваты и после этого аккаунт попадает в теневой бан. Данный вид продвижения подходит для крупных аккаунтов, у которых уже есть собственная аудитория. Для новых и малых аккаунтов данный вид продвижения абсолютно не подходит.

4. Таргетированная реклама. При работе хорошего специалиста приходит качественная целевая аудитория, поднимаются продажи и можно увеличить вовлеченность на странице. Минусы данного продвижения: процесс долгий. Однако данный метод продвижения качественный и стоит затраченных средств и усилий. За 1 месяц можно набрать максимум 10-12 тысяч активных подписчиков. Средняя стоимость подписчика около 10-50 рублей.

Данные методы продвижения в Instagram являются самыми эффективными из всех видов продвижения, которые существуют на данный момент. При правильном выборе метода продвижения для аккаунта можно эффективно набрать нужную аудиторию. Для личных блогов можно монетизировать аккаунт не только рекламой, но и продажей инфопродуктов. На данный момент рынок инфопродуктов ежегодно растет большими темпами (табл.1).

Таблица 1

Рекламный бюджет среднестатистического бизнес-блогера (на примере блога Сергея Косенко) [4]

| Вид продвижения | Стоимость (руб.) | Количество | Сумма (руб.) |
|----------------------------|------------------|------------|--------------|
| Таргетинг на посты | 2 500 | 30 | 75 000 |
| Закупка рекламы у блогеров | 10 000 | 20 | 200 000 |
| Участие в крупных гивах | 100 000 | 1 | 100 000 |
| Участие в мелких гивах | 18 000 | 4 | 72 000 |
| Участие в марафонах | 6 000 | 4 | 24 000 |
| Таргетинг | 25 000 | 1 | 25 000 |
| Итого | | | 496 000 |

Таким образом, крупный бизнес-блогер в месяц может потратить на продвижение личного блога около 0,5 млн. рублей. Если учитывать бюджет продвижения для коммерческих аккаунтов, данные статистические данные будут практически идентичными, кроме стоимости закупки рекламы у блогеров.

Также, необходимо рассмотреть доходную часть бюджета бизнес-блогера (табл.2).

Таблица 2

Доходная часть бюджета среднестатистического бизнес-блогера (на примере бизнес-блогера Сергея Косенко) [4]

| Доходная часть | | Стоимость (руб.) | Количество | Итого (руб.) |
|--------------------|--------|------------------|------------|--------------|
| Продажа рекламы | Пост | 300 000 | 2 | 600 000 |
| | Сториз | 80 000 | 8 | 640 000 |
| Продажа чек-листов | | 390 | 4 000 | 1 092 000 |
| Онлайн-курсы | | 9 900 | 500 | 2 475 000 |
| Книга | | 200 | 10 000 | 2 000 000 |
| Собственный гив | | 40 000 | 80 | 1 280 000 |
| Итого | | | | 8 087 000 |

Необходимо уточнить, что это валовая выручка блогера, из которой будут произведены выплаты наемным сотрудникам, партнерам, а также налоговые выплаты.

Выводы. На данный момент Instagram – одна из крупнейших социальных сетей в мире и в России. Данный факт даёт возможность эффективно продвигать собственный бизнес в данной социальной сети. Ежегодно количество активных пользователей растёт, появляются новые функции и виды продвижения, что открывает новые возможности для развития бизнеса с помощью интернет-маркетинга.

Список литературы:

1. Распределение пользователей Instagram по всему миру по состоянию на июль 2019 года по возрастным группам. США – [электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.statista.com/statistics/325587/instagram-global-age-group/> (дата обращения 20.11.2019).
2. Instagram в цифрах: статистика на 2019 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lpgenerator.ru/blog/2019/02/28/instagram-v-cifrah-statistika-na-2019-god/> (дата обращения 20.11.2019).
3. The 43 Instagram Statistics You Need to Know in 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://adespresso.com/blog/instagram-statistics/#usage> (дата обращения 20.11.2019).
4. Личный блог Сергея Косенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://telegram.com/Kosenko_sergey (дата обращения 20.11.2019).

Молчанова Е. О., студент

Молохова Я. О., канд. экон. наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

molchanowa.ekterina@gmail.com

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ЛЕНТА»

Логистическая система – сложная экономическая система, выполняющая определенную совокупность взаимосвязанных функций для обеспечения эффективного управления материальными и сопутствующими им потоками.

В настоящий момент экономическая и финансовая ситуация характерна своей нестабильностью, что напрямую влияет на состояние рынка торговых и розничных сетей. Как правило, из этого вытекают большинство проблем участников рынка: снижение прибыли, замедление развития, рост конкуренции, падение ликвидности. Таким образом, такие черты как: стремление к развитию, сохранение уровня конкурентоспособности, увеличение клиентуры – являются главными приоритетами менеджмента любой крупной торговой компании, а выработка четкой стратегии функционального, организационного, хозяйственного, оперативного прогресса, рациональное управление имеющейся рабочей силой, способность предугадывать изменения экономической ситуации, – есть основы построения эффективного конкурентного предприятия

Актуальность работы состоит в том, что в современных условиях становится все труднее сохранять лидирующие позиции на российском рынке рознично-оптовых сетей. Для этого необходимо проводить тщательный анализ логистической структуры предприятия, чтобы выявить возможные затруднения и принимать решения о необходимых действиях для обеспечения стабильной финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

ООО «Лента» является ярким примером эффективной организации логистических процессов, на основе метода cross dock (кросс-докинг), который рассмотрен в работе. Чтобы сохранять лидерство, компания ставит своей целью программу повышения логистической деятельности предприятия.

ООО «Лента» - одна из крупнейших динамично-развивающихся розничных сетей, также является первой по величине сетью гипермаркетов. Основана компания была в 1993 году, в Санкт-Петербурге. На данный момент компания располагает 246 гипермаркетами в 88 городах по всей стране и 131 супермаркетами в Москве, Санкт-Петербурге, Сибири, Уральском и Центральном регионах с общей торговой площадью 1,4 млн. кв.м. Средняя торговая площадь одного гипермаркета «Лента» составляет около 5 500 кв. м, средняя площадь супермаркета – 800 кв. м. Компания оперирует двенадцатью распределительными центрами.

Можно выделить несколько основных особенностей организации логистической системы на предприятии ООО «Лента»:

1. Собственная логистическая служба, основными задачами которой являются:
 - обеспечение надежности поставок;
 - сокращение расходов на логистику;
 - управление заказами;
 - управление запасами и внутренним перемещением товаров;
 - управление собственными и привлеченными складами;
2. ООО «Лента» использует смешанную систему поставки товаров: в неё входят поставки через распределительные центры, а также прямые поставки в гипермаркеты и супермаркеты;
3. Развитая логистическая системы федерального масштаба за счет наличия распределительных центров в различных регионах страны;
4. Тщательная проверка грузов на предмет соответствия логистических параметров, что значительно сокращает расходы на транспортировку товаров;
5. Использование метода cross dock.

Рассмотрим подробнее метод cross dock, а также проанализируем его внедрение и эффективность использования на предприятии ООО «Лента».

Кросс-докинг, иными словами сквозное складирование – метод, основанный на концепции управления цепями поставок, подразумевающий процесс приёмки и отгрузки грузов через склад напрямую, без размещения в зоне долговременного хранения.

Управление цепями поставок – концепция управления, которая заключается в интегрированном подходе к планированию и организации всеми материальными потоками предприятия, которые возникают в логистических и производственных процессах предприятия, который подразумевает совокупный экономический эффект.

Данный метод относительно новый, пКросс-докинг является совокупностью логистических операций внутри цепочки поставок, благодаря которым отгрузка со склада и доставка товаров максимально точно согласуются по времени. В результате продукция доставляется в оговоренный срок.

Кросс-докинг является логистической операцией внутри цепочки поставок, при которой отгрузка товара на склад и его последующая доставка получателю согласованы по времени таким образом, чтобы исключить хранение товара, сократить временной интервал между выгрузкой на склад и отгрузкой со склада с целью доставки груза от поставщика продавцу за максимально короткий срок.

Данный метод еще является своеобразной новинкой, однако многие крупные предприятия уже используют его в своей логистической системе.

Оптимальными для сквозного складирования считаются товары с высоким спросом и значительным объемом транспортировки: товары массового потребления,

пользующиеся постоянным спросом; скоропортящиеся продукты; товары высокого качества; продукция для рекламных мероприятий. Как правило, кросс-докинг широко используется в распределительных центрах розничных сетей [16, с. 318].

ООО «Лента» имеет эффективную систему поставок, адаптированную к деятельности своих гипермаркетов, что дает компании конкурентное преимущество, связанное с возможностью поставки любых товаров от поставщика к покупателю при наименьших возможных затратах.

Основными элементами конкурентного преимущества являются:

Хорошо организованный ассортимент быстро реализуемых товаров.

Хранение товара на многоярусных стеллажах в торговом помещении.

Возможность в связи с этим поставлять более крупные партии товаров с каждой поставкой, большая часть которых может быть обработана с использованием наиболее эффективного вида потока товаров — сквозного складирования (cross dock).

Использование компанией централизованной распределительной и транспортной сети, обеспечивающей более низкие затраты по сравнению с прямой доставкой на склады поставщиками.

Грузовые автомобили обычно перевозят не менее 33 поддонов за одну доставку, что почти в 10 раз превышает объем, достигаемый мелкими предприятиями розничной торговли, что позволяет снизить транспортировочные расходы сети поставок компании, что является исключительно важным в такой большой стране как Россия, где транспортные расходы составляют около 70% затрат сети поставок.

Распределительные центры ООО «Лента» для гипермаркетов предназначены для обеспечения гибкости трех основных видов потоков товаров: хранения (central storage), сквозного складирования (cross docking) и массовой отгрузки (pick-by-line). Хранение — это обычно потоковая категория, применяемая к супермаркетам и магазинам небольшого формата, которым требуются более частые поставки небольших объемов. Потоки товаров для сквозного складирования и массовой отгрузки в меньшей степени требуют использования помещений и трудовых ресурсов, чем хранение товаров, но целесообразны только тогда, когда речь идет о больших объемах, как это бывает при доставках в крупные гипермаркеты.

Таким образом, можно сделать следующие выводы, характеризующие эффективность использования метода cross dock на предприятии ООО «Лента»:

1. Сокращение расходов на оплату услуг поставщиков, так как им не требуется развозить продукцию по нескольким розничным магазинам сети, которых у предприятия насчитывается больше 300;

2. Данный метод позволяет моментально реагировать на изменение спроса, не «затаривая» склады товарами, не пользующимися спросом;

3. Перераспределение партий товаров происходит на складах без его хранения, что сокращает издержки на хранение товаров, которые в среднем составляет около 10% от цены товара;

4. У поставщика повышается ответственность за поставленный товар;

5. Рост оборота и высвобождение капитала для закупок существенно увеличивают уровень рентабельности предприятия;

6. Данный метод позволяет работать лишь со скоропортящимися товарами, товарами постоянного спроса, а также рекламными и акционными товарами, что позволяют предприятию эффективно использовать данный метод, так как товары повседневного постоянного спроса – основная специфика ООО «Лента»;

7. Главная особенность метода – охват большой территории, что является достаточно выгодным для предприятия ООО «Лента» так как их магазины находятся на большом расстоянии друг от друга по всей стране.

8. Использование данного метода в работе предприятия позволяет значительно снизить издержки как на расчеты с поставщиками, так и на хранение товаров на складах.

Список литературы:

1. Официальный сайт ООО «Lenta» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.lenta.com (дата обращения 17.11.2019).
2. Розничные торговые сети по продаже продуктов питания сопутствующих товаров (FMCG) в России 2013 [Текст]: аналитический обзор изд. десятое / РБК М.: РБК, 2013.
3. Альбеков А. У. Логистика коммерции [Текст]: учебник для вузов/ А.У. Альбеков. – Ростов-н/Д: Феникс, 2017. – 318 с
4. Розничные торговые сети по продаже продуктов питания сопутствующих товаров (FMCG) в России 2014 [Текст]: аналитический обзор изд. одиннадцатое. – М.: РБК, 2014.
5. Чеглов В.П. Сетевой ритейл: концепции и стратегии, ловушки и решения [Текст]: Монография / В. П. Чеглов. – М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 17 с.

Насирова А. Н., студент
Беспятая М. Н., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
al_nasirova@mail.ru

ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАРУЖНОЙ РЕКЛАМЫ

Актуальность. Одним из основных структурных элементов маркетинга является реклама. Ее можно считать ключевым элементом успешного функционирования любой организации. Количество и качество рекламы оказывает самое непосредственное влияние на формирование спроса, стимулирование сбыта и объемы продаж товаров и услуг. Можно утверждать, что она является главным инструментом оказания влияния на потребительское поведение, привлечения внимания к производимым товарам или услугам, создания положительного имиджа компании.

Цель исследования. Рассмотреть особенности наружной рекламы, проанализировать факторы повышения ее эффективности.

Реклама по своей природе всегда находится на виду. Она принимает участие в формировании потребительского спроса и оказывает определенное влияние на всю жизнедеятельность человека. В условиях ужесточения конкуренции, каждая организация создает комплексную систему маркетинговых мероприятий по продвижению товара с целью получения максимальной выгоды. Можно говорить о том, что реклама является одним из главных инструментов продвижения на рынке и занимает важное место в системе маркетинговых коммуникаций, стимулируя продажи и создавая определенный образ или бренд предприятия. Существует огромное количество разновидностей рекламы, мы рассмотрим такой вид рекламы, как наружная реклама, формирующая «портрет» продукта, который впоследствии станет индивидуальным инструментом продаж.

Информация рекламного характера, размещенная на специальных временных и/или стационарных конструкциях, расположенных на открытой местности, а также на внешних поверхностях зданий, сооружений, на элементах уличного оборудования, над проезжей частью улиц и дорог с целью привлечения наибольшего внимания и есть наружная реклама. Одним из средств такой рекламы служат носители рекламных

сообщений, размещаемые на территории города и рассчитанные на визуальное восприятие из городского пространства, а именно: крышные установки, электронные табло, лайтборды, панно, рекламные щиты, кронштейны, маркизы, штендеры, указатели, перетяжки и т. п.

От других средств информации наружную рекламу отличают такие преимущества, как: мобильность; заметность, возможность оригинальной подачи (световые эффекты), оказание сильного воздействия на потребителя благодаря своим размерам; рекламные конструкции устанавливаются на длительный период, что даёт возможность лучше запомнить торговую марку.

На эффективность наружной рекламы влияет множество факторов, к которым относятся дизайн, место её размещения и время, в течение которого она обращается к потенциальным потребителям. На рынке наружной рекламы эксперты наблюдают ежегодное увеличение спроса со стороны крупных рекламодателей. На сегодняшний день существует очередь на аренду рекламного места.

Определение места расположения рекламной конструкции – очень важный фактор эффективности наружной рекламы. В общем случае оптимальным является достаточно открытое пространство, где люди имеют возможность ознакомиться с нашей рекламой, не пробегая мимо, а задержать свое внимание на рекламносителях, которые воспринимаются не только сами по себе, но и с участком прилегающей к ним территории и окружающими объектами. Реклама, должна одновременно и сочетаться с окружающей обстановкой, и выделяться из нее.

Не менее важно качество изготовленного рекламного носителя. Реклама должна быть интересно оформлена, текст рекламы нести определенный смысл, быть четким грамотным и запоминающимся.

При выборе места установки рекламы, необходимо учитывать контингент, которому она адресована. Например, для автомобилистов нужно устанавливать рекламу на обочинах дорог, придорожных кафе, мотелях, автозаправочных станциях. Она может содержать информацию об услугах станций технического обслуживания, товарах для авто, акциях и скидках на топливо и т.д.

Одним из эффективных способов представления определенной информации – это использование общественного транспорта, метро. Здесь достаточно высока частота рекламных контактов с потенциальными потребителями. И здесь необходимо учитывать не только представление информации в ярком, емком, привлекательном и относительно кратком виде, но и не забывать, что реклама, выполняя роль орудия убеждения, воздействует на ценности и уклад жизни, и такое влияние имеет как положительные, так и отрицательные стороны.

Наиболее оптимальная частота смены рекламы – две недели. Конечно, она может находиться на одном месте дольше, продолжая выполнять свои функции.

Соответственно, чтобы повысить эффективность наружной рекламы необходимо учитывать:

- место расположения рекламы;
- правильное оформление;
- потенциальных потребителей, к которым будет обращена реклама;
- время обращения рекламы к потребителю (сезонность, праздничные мероприятия);
- частоту смены рекламы.

Так же следует рассматривать некоторые рекомендации профессионалов для привлечения внимания аудитории:

1. Размещайте изображение слева, а текст – справа (наше правое полушарие отвечает за обработку изображений, при этом мозг воспринимает визуальную информацию зеркально; и, чтобы обработать изображение, размещенное в правой части

логотипа, ему нужно сначала вновь перевернуть его; размещая изображение слева, мы облегчаем работу мозга.).

2. Задействуйте в изображении неоднозначные выражения лица (это заставляет мозг исследовать изображение более вдумчиво).

3. Меньше – лучше (чем больше рекламы обрушивается на человека, тем меньше вероятность того, что он когда-либо её посмотрит).

4. Используйте закруглённые края («острые углы» в дизайне вызывают желание обходить такие сайты стороной).

5. Правило полутора (если потребитель смотрит рекламу 1,5 либо более секунд, он скорее запомнит бренд).

Наружная реклама со временем совершенствуется в соответствии с новейшими разработками в технической области представления. На смену статичным картинкам приходят видеоролики на светодиодных экранах и объёмные, подвижные изображения. Устанавливаются интерактивные объекты и инсталляции рекламного характера.

В 2020 году эксперты российского рынка рекламы прогнозируют рост диджитализации, – «оцифровки», а также персонализации изображений. Появилась технология, благодаря которой наружная реклама сможет анализировать внешний вид зрителей и подбирать контент исходя из полученных данных. Более популярной станет дополненная реальность, благодаря которой можно совмещать традиционные и цифровые каналы передачи информации, что приведёт к повышению эффективности.

По пессимистичным прогнозам рынок рекламы увеличится на 5%, по более оптимистичным – на 10-12%.

Исходя из вышесказанного, можно сделать следующие выводы о том, что:

- наружная реклама имеет большую по сравнению с другими носителями аудиторию. Наружная реклама более эффективна, так как её аудитория меняется каждую минуту и её характеристики очень разнообразны;

- ненавязчивость наружной рекламы позволяет выработать доверие к имиджу компании, расширить круг потребителей, повысить узнаваемость и запоминаемость бренда.

На сегодняшний день, для того чтобы эффективно воздействовать на аудиторию с помощью наружной рекламы, необходимо максимально учитывать удобство восприятия информации. Не зная элементарных законов создания наружной рекламы, невозможно получить успешные результаты. Современный мир предлагает нам множество возможностей. И только интегрируя общие способности и возможности человечества, специалисты по рекламе смогут продвинуться на новый, более эффективный уровень.

Также вполне успешным будет анализ произведенного рекламой впечатления на ту или иную целевую аудиторию. Важно учитывать психологические особенности, особенности мышления и стереотипы, работая с конкретной аудиторией, возможность четкого таргетирования аудитории, размещая наружную рекламу в местах, где бывают потребители.

Список литературы:

1. Арон, Р. Современная реклама / Р. Арон. – М.: «Логос», 2002. – 280 с.
2. Денисон Д. Учебник по рекламе / Д. Денисон, Л.Тоби. – Мн.: СЛК, 1996. – 107 с.
3. Батра, Раджив, Майерс, Джон Дж., Аакер, Дэвид А. Рекламный менеджмент: пер. с англ. – 5-е изд. – М.; СПб.; К.: Издательский дом «Вильямс», 2004 – 784 с.
4. Доклад на тему «Основные факторы, влияющие на эффективность наружной рекламы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://shihal.ru/osnovnyye-factoryvliyayushhie-na-effektivnost-naruzhnoj-reklamy/> (дата обращения 20.11.2019).

5. Лейдерман Д. / Эффективность наружной рекламы и перспективы развития [Электронный ресурс] / Д. Лейдерман. – Режим доступа: https://www.marketing.spb.ru/lib-special/case/outdoor_adv.htm (дата обращения 20.11.2019).

Новикова Д. И., студент
Чижова Н. Е., канд. экон. наук
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
rinaستن666@mail.ru

АКТУАЛЬНОСТЬ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ РЫНКОВ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Актуальность. В предпринимательской деятельности маркетинг обязан гарантировать конкурентоспособность и устойчивость тех или иных продуктов на рынке, принимая во внимание внутреннюю и внешнюю среду. Для решения данной проблемы проводятся маркетинговые исследования (МИС) и подготовка программы маркетинговых мероприятий с целью повышения производительности компании и отдачи конечного клиента или потребителя, путём удовлетворения его потребностей.

Итог маркетинговых исследований способствует результативной приспособляемости производства и его потенциала к состоянию рынка, а также к условиям конечного потребителя. Как известно, маркетинговые исследования структурно содержат две основных тенденции - изучение характеристик рынка и внутренних реальных и потенциальных перспектив производственной, либо посреднической работы компании. Но все, без исключения, итоги маркетинговых исследований предусмотрены ради указания с целью принятия предпринимательских постановлений в целом и маркетинговых заключений в частности, которые совмещены с неопределенностью поведения субъектов маркетинговой организации, а их утверждение сопрягается с риском.

Анализ последних исследований и публикаций. Отдельные теоретические положения относительно сущности маркетинга, проблемы использования маркетинговых исследований нашли отображение в работах таких зарубежных и отечественных исследователей: Ф.Котлер, Д.Канеман, Д.Коллинз, Б.Фил, Э.Серновиц, А.Диб, Д.Савельев, Е.Крюкова, Д.Огилви, Г.Вайнерчук и др. Рассмотрение методологии маркетинговых исследований представлено в работах Игруновой О.М., Манаковой Е.В., Прима Я.Г., Просветова Г.И. и др.

Целью исследования является рассмотрение необходимости проведения маркетинговых исследований и их актуальность в наше время.

Результаты исследования. Основное назначение маркетинговых исследований – формирование маркетинговых сведений с целью заключения выводов в сфере коммуникаций субъектов маркетинговой организации, которые гарантировали бы необходимый рынком объем и качество товарных и сервисных сделок при соблюдении факторов главных условий внешней среды и потребителя [1].

Нуждаемость в маркетинговых исследованиях объединена с функциональным ходом расширения производства и появлением новых технологий в абсолютно всех областях производства и вращения услуг и товаров, а также с увеличением культурных и социальных нужд потребителей. В наиболее широком значении понятие «маркетинговое исследование» содержит в себе изучение рынков сбыта, внутренней среды компании, маркетингового инструментария, его эффективности и разработанности применения, изучение рабочей силы, материалов и сырья, рынка

капитала и денежного рынка, изучения внешней среды, формирование изучений в основах бенчмаркетинга и осуществления маркетинговой разведки [2].

Подобное представление концентрирует внимание маркетолога и предпринимателя на ключевых составляющих областях маркетингового исследования и заранее упрощает построение задач маркетинговых исследований, отбор ограниченных зон, так называемых горячих точек, которые будут сопутствовать процессу функционирования компании в условиях рынка, и изъяслять содействие в исполнении контроля за организацией сбора и подготовки маркетинговой информации. Вследствие организованно-собранных высококачественных маркетинговых сведений, предприниматель в состоянии реализовать потребности, появляющиеся у потребителя, с наименьшим риском и с большей полезностью, как для клиента, так и для себя [3].

Некоторые полагают, что не существует или практически не существует таких вопросов, какие затрагивают потребителя или рынок, на которые не было бы возможности получить приемлемый ответ, с помощью маркетинговых исследований. Проблема заключается в умственных усилиях, материальных средствах, времени и допустимой степени достоверности. Важная оговорка – ни одно исследование, каким бы оно ни было (продолжительное, дорогостоящее, детально спланированное и честно проведенное), не способно гарантировать результат в точности на 99-100%. Также, не все исследования имеют шанс гарантировать достоверность в 96-98%.

Но все же, в проведении маркетинговых исследований существует экономическое значение. Это можно доказать. Было взято 1000 различных, лучших компаний. Скорее всего, среди них найдется 50, или возможно 100 таких, где маркетинговые исследования априори не проводятся, либо им не уделяется соответствующее внимание, однако это никак не мешает им быть успешными. А теперь давайте обратим внимание на оставшиеся компании, которых 900-950 и которые на постоянной основе проводят маркетинговые исследования. Именно знание результатов, проведенных или заказанных ими маркетинговых исследований, является главным фактором их успешности.

Теперь же обратим внимание на 10000 фирм, с худшим рейтингом. Среди них явно могут найтись те, кто не жалеет материальных средств на проведение маркетинговых исследований, но, как результат, они все равно являются «худшими». Возможные неудачи, наверняка, имеют свои причины, не входящие в ответственность маркетинга и маркетинговых исследований. К примеру, нехватка денежных ресурсов, неквалифицированный персонал, постоянные технические неполадки, и так далее. Обращая же свое внимание на оставшиеся компании, которые не проводят маркетинговые исследования, можно заметить, что их незнание потребностей своих потребителей приводит к краху этих фирм. -

Вывод. На основе всего вышесказанного, следует отметить, что исследования необходимы для верных выводов и решений, и осуществлять их следует до того, как будут установлены главные заключения по кругу маркетинговых вопросов. В случае необходимости динамической ситуации на рынке, необходимо на постоянной основе осуществлять исследования с отчетливо выдерживаемой периодичностью. На рынках в отсутствии наглядно показанной цикличности подобной фазой может являться год. На рынках, подвергаемых мощным сезонным колебаниям, подобной фазой может являться «сезон».

Список литературы:

1. Багиев Г.Л. Маркетинг: учебник для вузов. 3-е издание / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич; под общей редакцией доктора экономических наук, профессора Г.Л. Багиева. – Москва, 2017. – 86 с.
2. Аренков И.А. Бенчмаркетинг и маркетинговые решения / И.А. Аренков

[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.marketing.spb.ru/read/m12/5.htm> (дата обращения 20.11.2019).

3. Богданова Е.Л. Маркетинг-статистика / Е.Л. Богданова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.marketing.spb.ru/read/m9/10.htm> (дата обращения 20.11.2019).

Полосков П. А., студент
Святелик Н.П., старший преподаватель
кафедры маркетинга и логистики
ГОУ ВПО «Донецкий Национальный Университет»
brunapaulus@mail.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН В ЛОГИСТИКЕ

Введение. Все люди живущие в XXI веке, приобретают каждый день различные товары, платят за них свои деньги и рассчитывают получить взамен максимально качественный продукт. Но для того, чтобы дойти до покупателя, любой товар проходит длинную цепочку. Начинается все с завода производителя, далее следует несколько логистических узлов, крупный оптовый склад, распределительный центр, оптово-розничный склад, а потом уже магазин. На каждом этом этапе с продуктом, изготовленным производителем, даже на самом высоком уровне может произойти множество различных проблем: злоумышленники могут украсть во время доставки, может затеряться на складе, грузчики могут побить и испортить товар или вскрыть его упаковку. Выявить, на каком именно этапе произошла порча товара, почти невозможно. Чаще всего виноватыми оказывается либо завод-изготовитель, либо сам магазин, а в крайних случаях и сам покупатель. Для предотвращения подобных ситуаций, команды опытных специалистов в сфере блокчейн технологий работают над внедрением данных технологий в логистику.

Цель. Изучить технологию блокчейн и возможности ее использования в логистических операциях.

Разработкой данной тематики занимаются как ученые, так и практики. В свою очередь, Нурмухаметов Р.К., Степанов П.Д. и Новикова Т.Р. считают, что для широкого использования блокчейна необходима стандартизация. Кроме того, должны быть решены и правовые вопросы: пока нет определения таких понятий, как хеш, запись в блокчейн, цифровой аккредитив, ответственность в распределенной системе, смарт-контракт и т.д. [5]

Основная часть. Для начала рассмотрим, что такое блокчейн. **Blockchain** – это общедоступная и неизменяемая учетная «интернет-книга», в которой записано – что и кому принадлежит, подделать такую книгу невозможно. Blockchain позволяет отследить всю цепь поставки товара от производителя к потребителю.

Каждая сделка или транзакция в таком случае записывается и добавляется в цепочку распределенной базы данных как новый фрагмент, которому вручную присваивается уникальный многозначный числовой шифр. Этот фрагмент хранит данные о времени, дате, участниках, сумме сделки и, что важно, информацию о всей сети. Здесь любая передача информации происходит в виде цепочки блоков (block и chain – цепь), где каждый блок всегда содержит информацию о предыдущем блоке. [4]

Цепочка поставок - это сеть организаций, которая посредством связей участвует в различных процессах и видах деятельности, которые производят ценность в виде продуктов и услуг в руках конечного клиента. [3]

В сфере логистики для решения задач по доставке сырья или продуктов

потребителям привлекаются многочисленные стороны. Все транзакции в логистике осуществляются на основе нескольких документов для обеспечения надежности транзакций. В глобальной торговле, работа выполняется на основе стандартных торговых документов, тогда как при обмене лицом к лицу обычно не возникает проблем с доверием, которые покупатель заплатил бы, увидев продукт перед собой.

Поскольку транзакции зависят исключительно от документов в глобальной торговле, риск часто высок, так как вы не уверены, что другая сторона отправит вам продукты или импортер произведет платеж. Кроме того, в условиях глобальной торговли, где требуются документы, гарантирующие качество продукции, существует возможность изменения или подделки этих документов.

Также нет способа узнать, над какими задачами или процессами работает другая сторона в режиме реального времени, если вы не позвоните или не отправите электронное письмо. Тем не менее, технология блокчейна создает надежную среду, гарантируя, что информация о транзакциях в блоках устойчива к подделке или модификации.

Ожидается, что в будущем блокчейн приведет к смене парадигмы в логистике. Это сделает процесс проверки транзакций более эффективным и поможет добиться быстрой доставки товаров и услуг благодаря взаимному доверию между участниками. Этот процесс может занять несколько лет для внедрения в логистику [1].

Вывод. При использовании технологии блокчейн, проблемы, с которыми сталкивается сектор логистики, могут быть сведены к минимуму и устойчивость может быть значительно повышена. Эта технология может облегчить логистические задачи: она может быть использована для отслеживания заказов на покупку, изменений в заказах и транспортных документах, и может помочь в получении информации, делиться информацией о процессе производства и доставки. Технология блокчейн имеет огромный потенциал для развития и применения в секторе логистики и цепочки поставок, представляя проблемы для дальнейших исследований.

Список литературы:

1. How blockchain is changing the logistics industry [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gbnews.ch/blockchain-logistics-industry/> (дата обращения 02.12.19).
2. Edvard Tijan Blockchain Technology Implementation in Logistics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/331325030_Blockchain_Technology_Implementation_in_Logistics (дата обращения 02.12.19).
3. Blockchain in Logistics and Supply Chain: Trick or Treat? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/318724655_Blockchain_in_Logistics_and_Supply_Chain_Trick_or_Treat (дата обращения 02.12.19).
4. Технология блокчейн и ее применение в торговом финансировании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://doi.org/10.24891/fa.11.2.1794> (дата обращения 02.12.19).

Прядко А. А., студент
Анциферова Е. А., ассистент
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского»
nastia.priadko@yandex.ru

ИНТЕГРИРОВАННАЯ СИСТЕМА СБЫТА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуальность. В связи с развитием рыночных отношений в условиях неопределенности внешней среды перед отечественными предприятиями возникает множество трудностей, которые в значительной степени связаны с отсутствием стратегического мышления со стороны управленческого персонала.

Невзирая на экономическую и политическую неопределенности, перед специалистами отечественных предприятий стоит задача перехода на новые методы управления с целью преодоления низкого уровня реализации продукции, обусловленного диспропорцией спроса и предложения, а также деформированной структурой расходов потенциальных клиентов. Указанное обуславливает важность формирования интегрированной системы сбыта, которая обеспечит тесную взаимосвязь сбытовой деятельности с другими процессами, протекающими на предприятии, а также оперативное реагирование на изменяющиеся потребности потребителей.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучением проблем организации и совершенствования сбытовой политики промышленного предприятия занимались такие отечественные и зарубежные ученые: Л. В. Балабанова, Н. К. Моисеева, С. В. Никифорова, В. Г. Наумов, Г. Бэтс, Б. Брайндли, С. Уильямс и др.

Цель исследования. Изучить роль интегрированной системы сбыта отечественных предприятий в условиях маркетинговой ориентации.

Результаты исследования. Аккумулируя взгляды исследователей, стоит дать следующее определение понятию «сбытовая деятельность» – это подсистема управления деятельностью предприятия, заключительный этап процесса коммерциализации, что обеспечивает реализацию стратегических целей и получение прибыли как в кратко-, так и в долгосрочной перспективе, а также устойчивое развитие [1,2].

Авторы большинства научных работ предлагают формировать организационные структуры управления сбытом для предприятий, ориентируясь на маркетинговую концепцию.

Маркетинговая концепция способствует совершенствованию методов достижения целей производства и сбыта, predeterminedными специалистами предприятия. Интеграция сбытовой деятельности с другими процессами и их переориентация на маркетинг позволяет оперативно реагировать на изменения в рыночной среде, планировать ассортимент товаров и услуг, менять характер работ в местах взаимодействия с конечным потребителем. Следует учитывать, что основной акцент смещается от интересов производителя к нуждам и потребностям потребителя. Для этого сотрудникам службы сбыта необходимо систематически взаимодействовать со специалистами других подразделений в рамках получения целесообразной информации, что позволит повысить эффективность коммуникационной политики [1].

Исходя из вышесказанного, можно сформулировать следующие принципы управления интегрированной сбытовой деятельностью, которые необходимо брать во внимание отечественным предприятиям:

принцип взаимосвязи стратегий управления товарной политикой и бизнес-стратегии развития;

принцип нацеленности на достижение конечного результата сбытовой для обеспечения заданного уровня рентабельности;

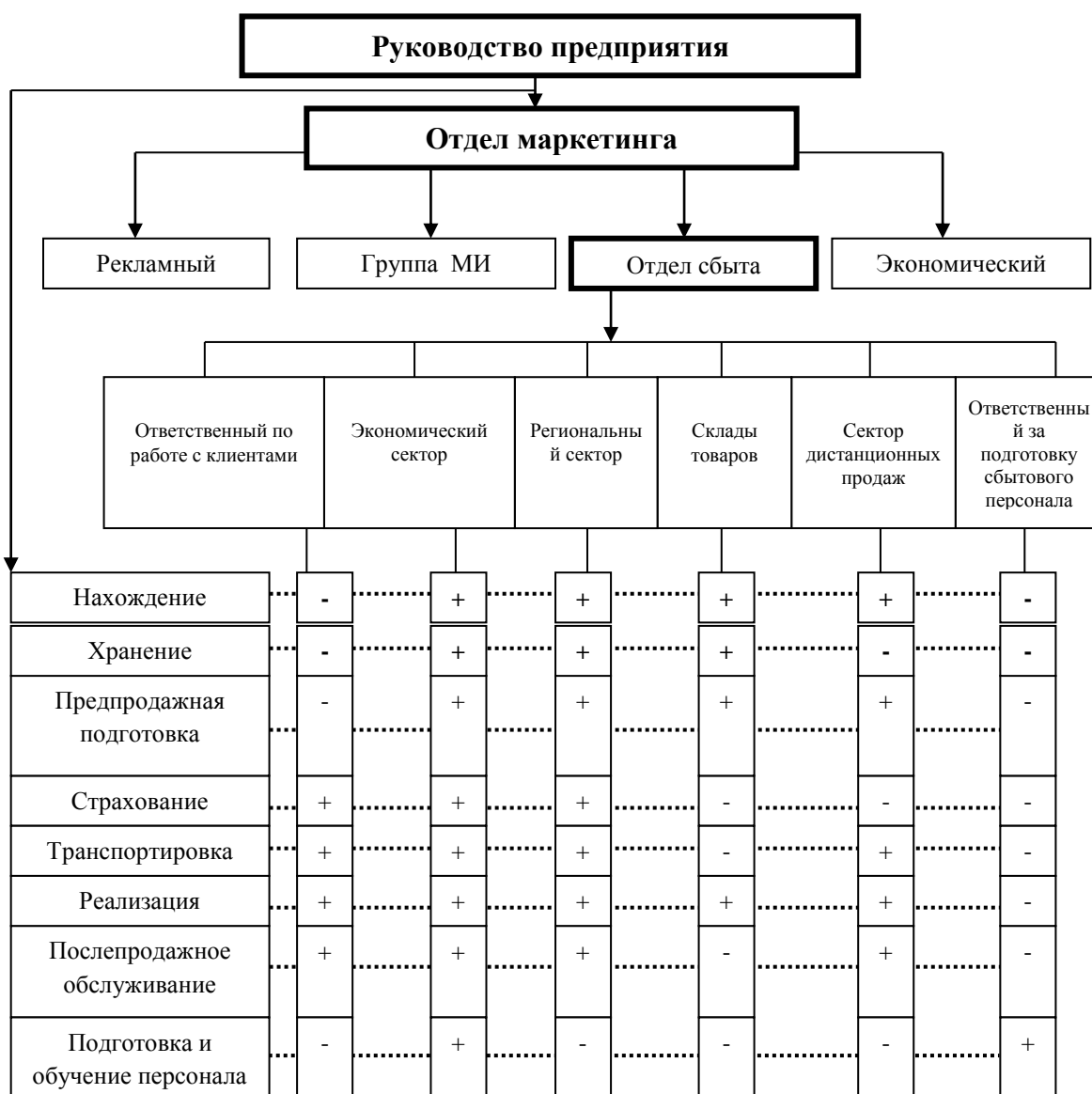
принцип систематического мониторинга рынка;

принцип системности обеспечения ресурсами сбытовой деятельности;

принцип адаптации к требованиям внутренней и внешней среды с целью удовлетворения спроса с целью налаживания тесной взаимосвязи между элементами сбытовой системы и рыночной конъюнктурой;

принцип инновационности [2].

На основании применения данных принципов можно выделить недостатки в функционировании систем сбыта на отечественных предприятиях, а также предложить эффективную систему управления сбытом (рис. 1).



Примечание: «+» - участвует в процессе, «-» - не участвует в процессе

Рис. 1. Интегрированная организационная структура управления сбытовой деятельностью

К числу недостатков, препятствующих осуществлению эффективной сбытовой деятельности отечественных предприятий, можно отнести:

слабая деятельность в области продвижения товаров;

отсутствие регулярных исследований целевых рынков и прогнозов относительно сбыта;

несистематический мониторинг поставщиков;

недостаточный уровень квалификации сотрудников предприятий, что препятствует разработке эффективной системы маркетингового контроля сбытовой деятельности.

Указанные недостатки обуславливают необходимость изменения подходов к организации управления сбытом на отечественных предприятиях. Для их успешной деятельности в рыночных условиях необходима комплексная структурная модификация системы управления сбытовой деятельностью, ее ориентация на завоевание и сохранение предпочтительной доли рынка, обеспечение конкурентных преимуществ. На рис. 1 показаны взаимосвязи между функциями сбыта и структурными элементами в виде подсистем с позиции эффективной интегрированной организации управления сбытом.

Выводы. Таким образом, эффективность применения интегрированного подхода к разработке сбытовой политики определяется единством всех взаимосвязанных элементов системы. Сбытовая политика относится к подсистеме управления деятельностью предприятия, поэтому ее главной целью осуществление эффективной сбытовой деятельности, что обеспечит реализацию стратегических целей промышленного предприятия, получения им прибыли как в кратко-, так и в долгосрочной перспективе, а также его устойчивое развитие.

Список литературы

1. Балабанова Л. В. Управління збутовою політикою: навч. посібн. / Л. В. Балабанова, Ю. П. Митрохіна. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 240 с.

2. Бармашова Л. В. Влияние управления сбытом готовой продукции на экономическую устойчивость работы предприятия [Электронный ресурс] / Л.В. Бармашова. – Режим доступа: http://barmashova.ru/mater_tehnich_snabgenie/uprav_sbitom/ (дата обращения 20.11.2019).

Решетова А.В., студент

Молохова Я.О., канд. экон. наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

reshka2406@gmail.com

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РИСКИ: ВИДЫ, КЛАССИФИКАЦИЯ И МЕТОДЫ УЧЕТА

Логистика – это процесс планирования и обеспечения эффективного и непрерывного поступления товаров, услуг и сопутствующей информации оттуда, где они создаются, к потребителям, направленный на удовлетворение потребительских запросов и с минимальными издержками [1].

Актуальность работы состоит в том, что при логистическом обслуживании товары подвергаются множеству воздействий в результате различных операций, а так как общее число операций в логистике увеличивается постоянно, то увеличиваются число и размер рисков, которые разнообразны по своей природе, но по месту возникновения и характеру классифицируются как логистические.

Риск - основное понятие страхования. Под этим термином понимают вероятность возникновения страхового случая, а также примерный размер ущерба от него.

Логистические риски могут наступить, когда компания теряет полностью или частично свои материальные ресурсы, продукцию, товар, их потребительские качества, и как следствие, несет дополнительные логистические расходы. Логистическая система является открытой для двух сторон рыночной среды, то есть для поставщиков и для покупателей. Поэтому все логистические риски мы можем разделить на внутренние и внешние. К сожалению, управление логистикой не может оказать прямого влияния на внешние риски, зато может предвидеть и предотвратить внутренние риски.

Основные виды рисков в логистике [2]:

1. Коммерческий риск, к нему относятся срывы поставок или неготовность груза в срок, нарушение сроков поставки или невыполнение финансовых обязательств сторон;
2. Риск утраты имущества по причине военных действий;
3. Риски, которые связаны с нарушением техники безопасности;
4. Риски экологические (не соответствие товара стандартам, что может нанести ущерб окружающей среде);
5. Риск утраты имущества из-за стихийных бедствий;
6. Технический риск, то есть отказ или поломка транспортного средства и, как следствие, возможные задержки доставки груза и повышение вероятности иных рисков;
7. Риски, которые связаны с низкой квалификацией контрагентов, то есть халатность, утрата документов;
8. Риски хищений.

Итак, под риском будем понимать возможность возникновения неблагоприятной ситуации или неудачного исхода деятельности организации.

Рассмотрим методы оценок логистических рисков. Оценка риска – это выявление степени причинного ущерба в результате каких-либо произошедших опасностей, после чего мы минимизируем наши убытки, инспектируем все риски и даем оценку возможному страховому случаю [1].

Существует несколько методов оценки рисков. К ним относится количественный анализ – это определение конкретного размера денежного ущерба отдельных подвидов риска.

В зависимости от величины вероятных потерь они разделяются на три группы:

1 группа – это потери, которые мы можем назвать допустимыми, т.к. они не превышают расчетной прибыли;

2 группа – это потери, величина которых больше расчетной прибыли, их мы можем отнести к разряду критических, потому что такие потери придется возмещать самому предпринимателю;

3 группа – катастрофический риск, при котором предприниматель рискует понести потери, которые превышают все его имущество.

Следующий из методов – субъективный. Он связан с использованием субъективных критериев, которые основываются на различных предположениях [3]. К таким предположениям мы можем отнести суждение оценивающего, его личный опыт, оценка эксперта по рейтингу, мнение аудитора-консультанта.

К методам также относится статистический метод, который заключается в том, что исследуется статистика утрат и доходов, имевших пространство на предоставленном или же аналогичном производстве. Впоследствии уточняются размер и частотность получения финансовой отдачи и как последствие оформляется более возможный мониторинг на будущее. Ключевые инструменты статистического способа расчета риска: вариация, дисперсия.

Метод экспертных оценок обычно реализуется путем обработки мнений опытных предпринимателей и специалистов.

Метод аналогий при анализе риска нового плана очень может быть полезен, например, как в предоставленном случае изучаются данные о последствиях влияния не очень благоприятных моментов риска на иные подобные планы других, создающих конкуренцию компаний.

Управление рисками – это один из лучших способов защиты компании от потери прибыли. Мы можем минимизировать свои риски с помощью нескольких способов.

Первый способ, который может помочь - это своевременно отказаться от ненадежных поставщиков. Далее, мы можем воспользоваться услугами страхования, если есть такая возможность. Очень важный способ – это прогнозирование рыночной обстановки, наличие резервного запаса, а также мониторинг всех логистических услуг на внешнем рынке. Также обязательным является соблюдение бюджетных ограничений и оптимизация условий всех сделок.

Основные проблемы, развития транспортной логистики в ДНР:

1. Неправильное построение маршрутов доставки продукции от поставщика к потребителю.
2. Неразвитая инфраструктура транспорта.
3. Очень низкий технико-технологический уровень.
4. Отсутствие современных транспортных средств, которые бы отвечали мировым стандартам.
5. Высокая степень износа всех транспортных средств.
6. Неэффективное использование собственного и наемного подвижного состава.
7. Потери от простоя, которые происходят в ожидании погрузки/выгрузки транспортного средства.

Все их вышеперечисленных проблем создают угрозу для перспективного развития транспортной системы ДНР. Это, в свою очередь, приводит к замедлению общеэкономического роста всей республики в целом и затрудняет развитие отдельных транспортных предприятий.

В результате, на сегодняшний день очень актуальны задачи увеличения объемов перевозок, действия, направленные на повышения экономической эффективности грузовых и пассажирских перевозчиков.

Для решения проблем на территории ДНР необходимо проводить правильный и своевременный анализ состояния транспортного рынка, реально оценивать возможности и условия развития, а также четко определять путь развития.

Также, одной из главных проблем является то, что логистике в ДНР не хватает четкой законодательной базы, доверия и понимания со стороны клиентов, технического обеспечения в плане коммуникационных, информационных систем.

Список литературы:

1. Герасимов, Б.И. Основы логистики / Б.И. Герасимов, В.В. Жариков, В.Д. Жариков. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 304 с.
2. Молокович, А.Д. Транспортная логистика: учебное пособие / А. Д. Молокович. – Минск: Издательство Гревцова, 2014. – 430 с.
3. Сергеев, В.И. Логистика снабжения: учебник для бакалавриата и магистратуры / В.И. Сергеев, И.П. Эльяшевич. – Москва: Юрайт, 2014. – 522 с.

Сергеев И. С., студент
Максимова Т.С., д-р экон. наук, профессор
ГОУ ВПО ЛНР «Луганский национальный
университет имени Владимира Даля»
ts.maksimova_1948@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ДИАГНОСТИКА КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Маркетинговая деятельность торговых предприятий осуществляется в условиях усиления конкуренции на внутреннем рынке, необходимости четкого соблюдения требований потребителей, ориентации планирования сбытовой деятельности по результатам диагностики рынка, внедрения достижений науки в деятельность торговых предприятий, развития и распространения информационных технологий. Диагностика обеспечит качественный подход к управлению маркетинговой деятельностью торговых предприятий на основе аналитической подготовки управленческих решений. С этой точки зрения совмещение в данном исследовании глубокого теоретического обоснования и его направленность на рассмотрение конкретных вопросов диагностики маркетинговой деятельности предприятия делают данное исследование актуальным.

Основные концептуальные принципы экономической диагностики были изложены в 80-х годах академиком АН высшей школы А. И. Муравьевым. Исследованиям важности проведения диагностики, ее отличия от экономического анализа, посвящены работы западных ученых: Ж.-П. Тибо, М. Бартоли, К. Жессюа, М. Шерваль, Д. Броун, А. Ш. Мартинет и Я. Янг.

Результатом исследования существующих подходов к диагностике является обобщение ее сущности и условий применения, установление преимуществ и недостатков, что наряду с другими факторами влияет на формирование процедуры диагностирования состояния комплекса маркетинга торгового предприятия. Малочисленность таких исследований пока не позволяет говорить о наличии единого подхода к диагностике маркетинговой деятельности торгового предприятия. Актуальность этого вопроса подтверждается тем, что от определения текущего состояния маркетинговой деятельности зависит разработка комплекса мероприятий, рекомендаций, процедур, направленных на улучшение этого состояния или предупреждения неблагоприятных для его функционирования событий.

На основе диагностики маркетинговой деятельности предприятия появляется возможность в процессе аналитического исследования на основе системы выработанных типичных признаков достоверно распознавать действительное положение предприятия на рынке, устанавливать характер и причины выявленных отклонений от заданного режима функционирования, выделять решающие участки маркетинговой деятельности [1].

Можно выделить несколько характерных особенностей, которые отличают диагностику от традиционной практики экономического анализа маркетинговой деятельности предприятия:

1) возможность перспективных исследований. Перспективность в большей мере отвечает общей направленности маркетинговой деятельности предприятия, то есть ориентированности на будущий рынок, который создает базу для принятия адаптивных управленческих решений [2]. В то же время перспективная диагностика отличается от традиционного понимания перспективного анализа тем, что в ней главное – прогноз не конкретных результатов, а ожидаемого процесса их получения с учетом факторов макро- и микросреды предприятия;

2) комплексность и системность. Системный характер диагностических исследований предусматривает учет влияния не только количественных, но и качественных факторов в их взаимосвязи и взаимозависимости, а так же факторов внутренней и внешней среды функционирования предприятия. Проблема оценки влияния качественных факторов является особенно острой и практически не нашла отображения в традиционном анализе, хотя их влияние на маркетинговую деятельность в большинстве случаев является преимущественным;

3) расширение проблематики. Указанная особенность заключается в возможности выхода диагностики маркетинговой деятельности предприятия за рамки объекта исследования, то есть изучение разных аспектов внешней среды, актуальность которых может со временем меняться [3]. К последним следует отнести: оценку деловой репутации и рейтинга торгового предприятия; анализ целесообразности принятия предприятием конкретного инновационного проекта, что способствует обновлению ассортимента продукции и др.;

4) возможности формирования критериев. Оценка конкретных результатов маркетинговой деятельности в ходе диагностики требует формирования определенных критериев, то есть индикаторов результатов, которых могут добиться предприятия по определенному стечению обстоятельств, при этом используется информация о текущем состоянии объекта исследования, прогноз возможных направлений будущего развития, а так же анализа влияний внутренней и внешней среды;

5) увеличение объема информации. Имеются в виду не только количественные изменения, но и качественные, то есть привлечение новых видов (источников) информации [4].

Диагностика комплекса маркетинга торгового предприятия должна осуществляться с выполнением ряда принципов: системности, конкретности, комплектности, объективности, действенности, сопоставимости, экономичности [5]. Именно эти принципы и нашли отражение при разработке предложенной последовательности диагностики комплекса маркетинга торгового предприятия. Первый блок предложенной последовательности диагностики составляют действия, реализация которых возлагается непосредственно на работников отдела маркетинга, других структурных подразделений и, при необходимости, внешних экспертов. Управленческие решения (второй блок) должны приниматься руководством предприятия во взаимодействии с руководством соответствующих структурных подразделений по результатам анализа и интерпретации результатов диагностики комплекса маркетинга. В конце формируются выводы относительно полученных результатов, которые являются основой соответствующих предложений по улучшению маркетинговой деятельности предприятия: формирование новой маркетинговой стратегии, предусматривающей поиск новых рынков сбыта, разработку новых конкурентоспособных товаров, улучшение кадрового потенциала, реорганизацию маркетингового отдела предприятия и др.

В предложенной последовательности диагностики комплекса маркетинга торгового предприятия значительное внимание уделено выбору совокупности показателей, отражающих специфику комплекса маркетинга с учетом факторов, влияющих на него в определенный период времени и составляют основу процедуры диагностики комплекса маркетинга. В совокупности показателей каждый из них дает количественную или качественную характеристику определенной стороны маркетинговой деятельности, имеет свойства, присущие отчетности и подлинности, связан с другими показателями, но не дублирует их [6].

Предложенные нами показатели, используемые в диагностике комплекса маркетинга торгового предприятия, имеют несколько уровней обобщения и объединены в группы, каждая из которых позволяет оценить состояние и уровень

реализации функции товарной, ценовой, сбытовой и коммуникационной политики предприятия. Выбранные для диагностики комплекса маркетинга торгового предприятия показатели упорядочены по степени их динамики, то есть темпам (индексам) роста, позволяющие их ранжировать в их взаимном соотношении, что позволяет оценить качество системы, которая отдельно не может быть оценена ни одним из показателей. Совокупность показателей, упорядоченных по их значимости и темпам роста так, чтобы поддержка этого порядка в реальной динамике обеспечивала достижение желаемых результатов маркетинговой деятельности предприятия, названа динамическим индикатором состояния комплекса маркетинга. Оценивает близость индикативного и фактического порядков темпов изменения показателей коэффициент, на основе которого могут проводиться сравнения. Формальным признаком появления или существования отклонений является инверсия показателей комплекса маркетинга в фактическом их упорядочении, присутствие которой означает невыполнение определенной целевой установки, заложенной в динамическом индикаторе состояния комплекса маркетинга.

По результатам диагностики маркетинговой деятельности на торговом предприятии должны решаться следующие задачи: анализ возможностей совершенствования управленческих действий; проектирование потоков информации, процедур и регламентов информационного обмена; разработка системы документооборота маркетинговой деятельности, должностных инструкций.

Список литературы:

1. Глазов М.М. Экономическая диагностика предприятий: новые решения / М.М. Глазов. – СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ. – 2007. – 214 с.
2. Мескон М. Х. Основы менеджмента: пер. с англ. – М.: Дело. – 2003. – 386 с.
3. Петров А. Н Стратегическое планирование развития предприятия: учеб. пособие / А.Н. Петров. – СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ. – 2004. – 264 с.
4. Варганов А. С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология. – М.: Финансы и статистика. – 2007. – 264 с.
5. Глазов М. М. Функциональная диагностика промышленного предприятия: учебное пособие / М.М. Глазов. – СПб.: Изд-во РГГМУ. – 2003. – 311 с.
6. Завгородняя А.В. Диагностика и моделирование среды фирмы / А.В. Завгородняя. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ. – 2009. – 248 с.

Тахтарова А. А., студент
Дудник В. В., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
anzhelikata25@gmail.com

СОВРЕМЕННЫЕ ВИДЫ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Для взаимодействия с существующими и потенциальными потребителями использование единого коммуникационного канала сегодня недостаточно. Потребители нашего времени являются многоканальными, им нужна возможность взаимодействовать с фирмой, когда им это удобно и так, как им удобно, и в то же время получать единый клиентский опыт. Чтобы удовлетворить эту потребность, предприятие должно использовать максимально возможное количество взаимосвязанных средств связи.

Актуальность темы исследования определяется тем фактом, что различные виды бизнеса, от небольших розничных предприятий до крупных производителей и

некоммерческих организаций (образование, медицина, церкви, музеи и т.д.) постоянно продвигают собственную деятельность среди клиентов, пытаясь достичь конкретных целей. Эти цели достигаются за счет рекламы, оформления витрин, упаковки, распространения публикаций, бесплатных образцов, купонов, пресс-релизов и других коммуникационных мероприятий.

В практике маркетинга изучением маркетинговых коммуникаций занимались многие известные теоретики и практики, в том числе Ф.Котлер, Ж.Ж. Ламбер, Е.Н. Голубкова, Е.Д. Рубинштейн, А.И. Ухов и другие. Однако в постоянно изменяющейся маркетинговой рыночной среде возникают новые виды коммуникационных инструментов, требующие исследования.

Цель данной работы: изучить современные виды маркетинговых коммуникаций.

Исходя из цели, были поставлены следующие **задачи:** рассмотреть составляющие маркетинговых коммуникаций, особенности их формирования и тенденции развития.

Маркетинговые коммуникации - это налаженные взаимосвязи между субъектами маркетинговой системы, результатом успешной работы которых является маркетинговая деятельность.

А.П. Панкрухин описывает маркетинговые коммуникации как деятельность по осуществлению поиска и анализа, формирования и распространения информации, которая имеет значение для субъектов маркетинговых отношений.

Если рассматривать в более узком смысле, то маркетинговые коммуникации это деятельность по формированию и поддержанию взаимоотношений с реальными и потенциальными потребителями продукции и услуг компании.

Модели использования каналов маркетинговых коммуникаций бывают следующими: одноканальные и многоканальные; интегрированные; кросс-канальные, мультиканальные и омниканальные.

Рассмотрим кросс-канальные и омниканальные модели.

Кросс-канальный маркетинг означает координацию различных каналов и полный учет взаимодействия между ними. Прежде всего, этот подход требует понимания влияния, которое каждая маркетинговая деятельность оказывает на каждый шаг пути покупки, и равномерного распределения бюджета в соответствии с потребностями каждого этапа. Это основа алгоритма кросс-канальной маркетинговой отчетности. Таким образом, все маркетинговые сигналы координируются между всеми общими сигналами взаимодействия с пользователем без разногласия. Например, когда посетитель приходит через определенную кампанию в AdWords, но не совершает покупку или не взаимодействует с сайтом, срабатывает ретаргетинг, который показывает всё ту же по смыслу рекламу уже на другом канале, к примеру, Facebook.

Омни-канальный маркетинг уверенными шагами идет по другому пути и достигает цели, создавая целостную картину точек соприкосновения с клиентами независимо от канала и ставя клиента в центр этой стратегии. Это указывает на то, что маркетинговые платформы и каналы работают вместе благодаря объединенным инструментам. Собираются данные о предыдущих взаимодействиях пользователя, например, какие продукты были просмотрены и оплачены, какие объявления были просмотрены и на что кликнул пользователь, на какие подписки был подписан пользователь, и нужно, чтобы все это было доступно в любой точке контакта с покупателем. Суть в том, что покупатели не должны перенаправляться на рекламу продукта, который они только что приобрели.

Омниканальная маркетинговая коммуникация состоит из интеграции всех каналов коммуникации вокруг пользователя. Обратите внимание, что эта многоканальная коммуникация является основой современного смешанного маркетинга.

Маркетинговая стратегия с такой ориентацией учитывает синергетическую добавленную стоимость, которую компания получает, предоставляя различные средства коммуникации. Такой комбинированный маркетинг основан на онлайн и офлайн-коммуникации. Сегодня недостаточно иметь один канал связи. Традиционные компании пытаются проникнуть в онлайн-среду, а интернет-компании рассматривают возможность организации своего физического присутствия.

Взаимодействие и автоматизация диалога с покупателем по различным каналам, которые следуют его интересам, часто приносят более высокую прибыль и большую конверсию, чем традиционный маркетинг, основанный на приобретениях.

Выводы. Согласно некоторым наблюдениям, множество предприятий на рынке пользуются многоканальным маркетингом. А также, все больше и больше предприятий стараются более продуктивно работать на этих каналах для обеспечения эффективных и измеримых переговоров, независимо от самих каналов.

Для осуществления более эффективной работы и оптимизации использования каждого канала возможно подключение омниканального подхода. Такой подход является индивидуальным и единообразным опытом клиента. Комбинируя подходы, интегрируйте свою маркетинговую стратегию и оптимизируйте свои ресурсы.

Омниканальный и кросс-канальный маркетинг являются абсолютно уникальными стратегиями и предназначены для привлечения потребителей по нескольким каналам. Исходя из последних тенденций, маркетологам следует сосредоточиться на многоканальном подходе для повышения лояльности клиентов и, вместе с этим, прибыли компании.

Список литературы:

1. Голубкова, Е.Н. Интегрированные маркетинговые коммуникации: учебник и практикум для академического бакалавриата / Е.Н. Голубкова. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 344 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга./ Ф. Котлер. – М., 2004. – 653 с.
3. Панкрухин А.П. Маркетинг / А. П. Панкрухин. – Москва: Омега-Л, 2006. – 661 с.
4. Симонян, Т. В. Маркетинг и маркетинговые коммуникации / Т.В. Симонян. – М.: Феникс, 2011. – 224 с.

Kutasova A.A., student,
Tkalich E.G., student
Chernooshich A.E., senior lecturer
Donetsk Academy of Management and Public Administration
under the Head of the Donetsk People's Republic
l-17-mil@mail.ru

REVERSE LOGISTICS: IMPORTANCE AND INTRODUCTION

Currently, due to the increase of the variety of goods sold, their complexity, consumer awareness and the welfare of the population, reverse logistics is becoming more and more relevant, within the framework of which there are reasons for the return flows of goods in connection with the sale of low-quality goods, as well as shortcomings in the logistics chain of distribution. Through the reuse of materials companies can reduce costs, increase environmental protection, as well as amount of material resources used, and stay competitive.

The aim of this research is to determinate the essence and importance of reverse logistics, consider the benefits and ways of implementing it in our region.

In supply chain networks, materials flow from suppliers through to end customers. Supply chain executives measure the effectiveness of that flow using the on-time delivery metric. It's a common supply chain measurement, focused on ensuring delivery to the end customer. It's fast and efficient from the time the customer makes the order. However, the mission of any supply chain doesn't necessarily end when the product reaches the end customer. There are many reasons customers return products:

- the customer bought the wrong product;
- the product was damaged upon arrival;
- the product did not match its description;
- the customer no longer wants the product.

In those cases, company will have to organize shipping of the returned product and send it through various processes such as testing, dismantling, repairing, recycling or disposal. All these processes require the product travel in reverse through the supply chain network of company [1].

Reverse logistics it's a process of planning, implementing and controlling the efficient cost, effective flows of raw materials, in-process inventory, completed goods and related information from the point of consumption to the point of origin for the purpose of recapturing value or for proper disposal. Remanufacturing and refreshing activities also may be included in the definition of reverse logistics. Growing green concerns and advancement of green supply chain management concepts and practices make it still more relevant because manufacturing industry, fuel burning, power stations emissions damage the environment. And nowadays we can see how the growth of the amount of CO₂ gas in the atmosphere leads to the increasing of average temperature from year to year. Global climate change has already had observable effects on the environment. Effects that scientists had predicted in the past are occurring now. These are: rising of average temperature, droughts and heat waves, melting of icebergs, strong hurricanes. Scientists have high confidence that global temperatures will continue to rise largely due to greenhouse effect produced by human activities. So it makes the essence of reverse logistics even more important.

According to the definition one can understand that the objectives of reverse logistics are: to maximize the value recovery and safe disposal of waste.

If product intended for a sale is returned by the customer, the product cost is not recovered. One of the basic objectives of supply chain is to maximize the product margins. In order to achieve this, organizations through reverse logistics functions implement the following activities:

- return to suppliers;
- restore parts;
- repair;
- resell;
- recycle.

Reverse logistics has two main responsibilities: product returns and end-of-life product disposal. Of the two, product returns are clearly and legally the responsibility of a manufacturer. There are numerous initiatives, and laws in different countries to make product disposal also the responsibility of the manufacturer. If to consider e-waste there is no argument that it is a problem. Americans, for example, get rid of 47.4 million computers, 27.2 million televisions, and 141 million mobile devices annually, according to the latest figures by the Environmental Protection Agency. Only a quarter of all those devices are collected for recycling. Many of these—if not most, contain toxic materials such as lead, mercury, and cadmium. Most also contain precious and recyclable metals and materials.

There are many well-known companies which use reverse logistics: Acer America Corp., Amazon.com, Intel, LG Electronics, Lenovo, Microsoft, Nokia, Philips, Samsung, Sony, Toyota, Wal-Mart. It shows that environmental problems disturb not only

environmentalists, but big multinationals as well, which means that this problem has a global scale [2].

It's a pity to say that nowadays in our republic there is no reverse logistics at all. So it is advisable to consider methods that companies in other countries use and see what practices can be implemented in our region:

1. Choose raw suppliers with requirement of maximum reduction of wastes. In case if it's impossible, consider the elimination of losses from those wastes;
2. Use optimal transport routs to deliver in the shortest possible time and reduce vehicle mileage and air emissions;
3. Use "ecological" transport like railway and air transport;
4. Resell returned items.

In case of damage the items can be repaired, repackaged, reused for parts or recycled. Other product categories, like food or consumables, may be more appropriate for liquidation but many products can still be reused in a creative way. Companies even make toothbrushes out of recycled yogurt cups. By reducing waste in such a way, companies can make more money and help the environment at the same time.

In conclusion, we can now see that the introduction of reverse logistics should be the goal of any company that wants to grow, reduce costs and at the same time do less damage to the environment.

Literature:

1. Reverse Logistics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://en.wikipedia.org/wiki/Reverse_logistics (дата обращения: 10.11.2019).
2. SupplyChainWorld [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vijaysangamworld.wordpress.com/2010/08/10/reverse-logistics/> (дата обращения: 10.11.2019).

Хаиржанова А. Р., студент
Левкин Г. Г., к.вет. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Омский государственный университет
путей сообщения»
alibantus1197@rambler.ru

РЕЧНОЙ ТРАНСПОРТ И ЕГО РОЛЬ В МУЛЬТИМОДАЛЬНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ СИСТЕМАХ

Актуальность. Перевозка груза водным транспортом является одним из самых старинных, а раньше и единственным методом доставки груза, а на сегодняшний день также актуальным. В России перевозки, осуществляющиеся по реке, обязаны богатейшим водным сетям в стране и могут быть использованы при необходимости в быстрой доставке и при расположении точки доставки не далеко от русла реки. Одна из главных причин в использовании этого вида транспорта – это низкий уровень логистических затрат. В то же время в результате разрушения единой транспортной системы в России речной транспорт утратил свои позиции и в настоящее время не используется в полной мере, что приводит к увеличению транспортных затрат в отечественной экономике.

Цель исследования – изучить особенности организации перевозок речным транспортом в мультимодальных транспортных системах.

Результаты исследования. Рассматривая виды сообщений при перевозке грузов можно выделить два вида – это внутренний водный и прямое смешанное сообщение.

Под внутренним водным сообщением понимаются перевозки грузов лишь одним перевозчиком, используя единый транспортный документ, который составлен на весь путь следования груза от отправителя к получателю. В прямом смешанном сообщении подобные перевозки проводятся с взаимодействием нескольких видов транспорта, но также с использованием единого транспортного документа [1].

К преимуществам речного транспорта можно отнести: низкую стоимость и тарифы; большую пропускную провозную способность; экологичность в отношении влияния на природную среду, так речное судно расходует в значительно меньше энергии по сравнению с автотранспортом при перевозке груза [2].

Но при всех достоинствах перевозки посредством использования водных бассейнов, есть и недостатки: сезонность; зависимость от факторов погоды; небольшая скорость перевозки. Недостатки речного транспорта нивелируются за счет его комбинации с другими видами транспорта для доставки груза «от двери до двери» в мультимодальных транспортных системах. Сочетание видов транспорта может быть различным в зависимости от территориального расположения транспортных предприятий относительно грузоотправителя и грузополучателя [3]. Для совершенствования работы транспортных организаций необходимо использовать принципы логистики, которые требуют, прежде всего, четкого выделения функций предприятий, формирующих материальные потоки.

Если рассматривать Россию и ее потенциал в глобальной транспортной системе, то можно увидеть, что формирующийся речной транспортный рынок страны можно поделить на внешний, который обслуживается при помощи заграничного плавания и внутренний. Но при этом большая часть речных парокходств имеет флот смешанного плавания «река-море», который используется в большинстве своем на перевозках за границей страны. При этом внешний рынок делится на 2 вида: сухогрузный и нефтеналивной, но если рассматривать по географическому признаку, то делится на Западный, который включает в себя Балтийское, Северное, Норвежское моря, Южный (Черное и Средиземное моря), Восточный (Японское, Желтое, Восточно-Китайское и Южно-Китайское моря) [4].

С учетом деления рынка транспортных услуг следует также понимать, что необходимо стремиться к обслуживанию клиентов на мировом уровне, внедрять современные технологии, но для этого надо модернизировать грузовые и складские хозяйства. Требуется организационная перестройка деятельности транспортных предприятий на основе логистических концепций и принципов.

При организации доставки груза перед производственным или торговым предприятием стоит задача выбора вида транспорта. При решении этой задачи учитываются физико-химические характеристики конкретного груза; количество партий за период времени; срочность доставки и ценность груза. После заданных условий необходимо сделать выбор в пользу этого вида транспорта или определить виды транспорта, задействованные в перевозке груза при организации смешанной поставки.

Протяженность внутренних водных путей, перечень которых был утвержден Правительством Российской Федерации составляет на сегодняшний день 101,6 тысяч км. Роль речного транспорта повышается в таких регионах как Север, Сибирь и Дальний Восток. Считается, что река Волга является стержнем водной системы европейской части России, а столица страны Москва – «портом пяти морей».

При рассмотрении Сибири как отдельной части водной системы, можно увидеть, что основные реки в данном регионе это Енисей, Лена и Обь. Это полноводные большие реки, по которым перевозят такие грузы как леса, промышленные товары в регионы, находящиеся на удаленном расстоянии, учитывая, что в Сибири не так сильно развиты железные дороги, речные пути играют огромную роль в транспортно-

логистической системе данного региона.. На Дальнем Востоке центром речной магистрали становится река Амур, она судоходна на всем протяжении.

Россия присоединилась к Будапештской конвенции о договоре перевозки грузов по внутренним водным путям (КПГВ) 2001 г., согласно которой теперь будут регулироваться взаимодействия между интермодальным оператором и фактическим перевозчиком, а также права и обязанности сторон по договору перевозки, порядок приема и сдачи груза. Вместе с тем внутренние водные пути России закрыты для коммерческих судов под иностранным флагом. Поэтапное решение вопроса о допуске судов, плавающих под флагами иностранных государств, на внутренние водные пути является одним из обязательств России, принятых ею при вхождении в ВТО [5].

На сети внутренних водных путей в России действует 131 речной порт. Перевозки осуществляет около 2 тысяч судоходных компаний, которые эксплуатируют 33 тыс. самоходных судов. Крупнейшими операторами являются компании, «Волжское пароходство», «Енисейское пароходство», «Западно-Сибирское речное пароходство», «Обь-Иртышское речное пароходство», «Иртышское пароходство», «Московское речное пароходство», «Восточно-Сибирское речное пароходство» [6].

При всех достоинствах водного транспорта России существует ряд проблем, например, финансирование внутренних водных путей и гидротехнических сооружений для эффективности судоходства не хватает, при этом в стране есть дефицит современных судов, в настоящее время функционируют устаревшие суда. Также отсутствует модернизация инвестиционных фондов, а предприятия не намерены вкладывать свои инвестиции в эту отрасль. И наиболее острая проблема – это недостаток взаимодействия с другими видами транспорта.

Ряд таких проблем можно решить, если придерживаться приоритетов: расширять, развивать сеть внутренних водных путей; внедрять современные технологии и информационные системы для большей гарантии безопасности судоходства в стране; привлекать предприятия для финансирования отрасли; модернизировать портовую инфраструктуру; расширять спектр услуг и делать их исполнение качественнее; обновлять судоходный парк, вводить новые современные суда.

При этом стоит отметить, что недостаточное обновление флота сдерживается высокой себестоимостью производства транспортных средств; длительным сроком окупаемости проекта по строительству грузового или пассажирского судна; ограниченным периодом навигации [7].

Выводы. Таким образом, внутренний водный транспорт используется в нашей стране, так как есть ряд сфер, где он является незаменимым. К примеру, водный транспорт остается актуальным для использования его в труднодоступных регионах нашей страны (некоторых районах Сибири и Дальнего Востока). Железнодорожное полотно можно проложить не везде, а авиaperевозки финансово затратные для массовой транспортировки грузов (полезных ископаемых и пр.).

Для инновационного развития отрасли необходимо техническое переоснащение и внедрение современных систем управления и контроля, а также проведение инженерно-гидрологических работ по улучшению речной навигации [8]. Речной транспорт является значимой частью транспортной инфраструктуры Российской Федерации, что определяет перспективы развития этого вида транспорта и научных исследований в этой области.

Список литературы:

1. Сяхин Г.А. Коммерческая работа на внутреннем водном транспорте: учебное пособие / Г.А. Сяхин, Г.И. Шепелин. – М: Альтаир МГАВТ. – 2014. – 85 с.
2. Мочалин С.М. Планирование затрат в цепях поставок / С.М. Мочалин, Н.Н. Шомонко // Мир транспорта. – 2011. – Т. 9. – № 2 (35). – С. 82-87.

3. Левкин Г. Г. Организация интермодальных перевозок / Г. Г. Левкин. – М.: Директ-Медиа, 2014. – 240 с.
4. Никифоров В.С. Мультимодальные перевозки и транспортная логистика: Учебное пособие / В. С. Никифоров. Новосибирск: НГАВТ, 1999. – 103 с.
5. О присоединении Российской Федерации к Будапештской конвенции о договоре перевозки грузов по внутренним водным путям (КПГВ) // Собрание законодательства Российской Федерации от 12 марта 2007 г. – №11, ст. 1264.
6. Минько Р.Н. Технология транспортных процессов: учебное пособие / Р.Н. Минько, А. И. Шапошников. – М.; Берлин: Директ-Медиа, 2016. – 119 с.
7. Николаев А.И. Проблемы развития транспортной инфраструктуры / А.И. Николаева, К.Д. Каримова // Современные проблемы транспортного комплекса России. – 2011. – Т. 3. – С. 7-13.
8. Васильева О.Е. Особенности развития внутреннего водного транспорта России на современном этапе / О.Е. Васильева, А.А. Дмитриева, И.В. Макеев // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. – 2018. – №4. – С. 64-71.

Цегельник О. И., студент
Святелик Н. П., старший преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
olesya.tsegelnik1306@gmail.com

ЛОГИСТИКА В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Актуальность. Учитывая тенденции развития рынка труда в современных условиях, можно с уверенностью сказать, что его характеристики не отвечают современным стандартам, следовательно, рынок становится замедляющим фактором на пути эффективного технического и технологического реформирования экономики в связи с отсутствием специалистов, способных обеспечить инновационную составляющую развития. В современном мире важную роль в интеграции и передаче информационных потоков о наличии подготовленных кадров, а также запросов работодателей на высококвалифицированных специалистов, играет система образовательной логистики.

Анализ последних исследований и публикаций: данному вопросу, а именно логистике в системе образовательных услуг, отечественные ученые уделяют особое внимание. Такие авторы, как Крупнов Ю.В., Лившиц В.М. и др. пришли к выводу, что современная образовательная логистика определяется как наука о функционировании большого числа материальных и информационных потоков, обеспечивающих условия обучения и сам образовательный процесс.

Цель исследования: определить рациональный и эффективный способ создания эффективного механизма движения потоков информации, оптимизировать структуру и качество подготовки необходимого количества специалистов соответствующей квалификации в пределах логистической образовательной системы.

Результаты исследования: знание является важнейшим экономическим ресурсом развития, его значение возрастает ускоряющимися темпами. Согласование потребностей рынка с возможностями образования – проблема обучения, которая с каждым годом все больше обостряется.

Очевидно, что выход из мирового кризиса потребует масштабных решений, которые займут достаточно длительный период и потребуют усилий всего мирового сообщества. Речь идет о поиске оптимальной модели мировой социально-экономической системы, которая в целом является движущей силой общества и

отражает все позитивные и негативные последствия его развития, в том числе и мировой системы высшего образования.

Повышение качества образования и, как следствие, повышение конкурентоспособности общества положительно сказываются и на конкурентоспособности образовательной среды. Приоритеты в сфере образования конца XX – начала XXI века обусловлены экономическими и социальными факторами:

потребностью современного общества в гибких, адаптивных системах образования;

глобализацией мирохозяйственных связей и процесса обучения;

стремительностью информационных потоков в ходе получения знаний.

Создание информационного общества базируется на активизации обмена знаниями, росте интеллектуальной составляющей в развитии экономики государства. Проблема согласования потребностей реального сектора экономики с возможностями профессионального образования обостряется, что диктует необходимость выработки механизмов эффективного решения комплекса вопросов, связанных с подготовкой и переподготовкой кадров.

Жизненные реалии требуют иного подхода в организации образования. Одной из первоочередных задач является создание инфраструктуры образования, которая на базе образовательной логистической системы, логистических связей с предприятиями, образовательными учреждениями, центрами профессионального обучения, научно-исследовательскими учреждениями и приобретает смысл образовательной логистики.

В этом контексте образовательную логистику следует рассматривать как систему образования, распространения новых потоков знаний и технологий на базе формирования сети устойчивых связей между всеми участниками на основе логистического микса (правило «7R»). Образовательная логистика еще не оформилась как отдельное направление, и терминология ещё не установилась. Сфере образовательных услуг необходимо наличие востребованного образовательного продукта – компетенций (знаний, умений, навыков) в нужном месте, требуемом количестве, заданного качества, в установленное время, с оптимальными затратами и для конкретного потребителя. На основе логистического подхода и методов образовательной логистики можно синхронизировать потоки, в том числе и информационные, к которым относятся потребности в подготовке обученных специалистов, существующих образовательных технологиях и способах их применения, механизмах производства новых знаний и др.

Логистика на данном этапе своего развития выступает как инструмент управления сложными и многоуровневыми системами, различными видами потоков в экономической системе государства. Такие системы управления характеризуются относительной устойчивостью совокупных структурных или функциональных подразделений определенного предприятия и других субъектов рынка тесно взаимосвязанных и объединенных единым центром управления.

Некоторые свойства и принципы логистики и логистических систем возможны для использования в образовании. Их экстраполяция позволит расширить технологии управления качеством непрерывного профессионального образования. Использование в качестве современных средств управления образованием некоторых составляющих методологии логистики в целом повысит эффективность предоставления образования учебными заведениями. На основе бизнес-логистических принципов и свойств возможно создать модель педагогической логистики, а также построить логистическую систему в области менеджмента качества образования. Образовательная логистика (англ. educational logistics) выступит как менеджмент педагогических потоков в единстве с принципами и закономерностями логистики.

Вместе с тем, образовательной логистике в нашей стране не уделяется должного внимания. Необходимо решать задачу формирования модели образовательной логистики непрерывного профессионального образования, разработки сети процессов и инновационных технологий, методологии и системы менеджмента качества. На основании анализа принципов, подходов и технологий логистики необходима разработка адаптивной логистической образовательной системы с характеристиками ее основных свойств, принципов и закономерностей. Создание модели логистической системы в образовании, с учетом специфики обучения специалистов технического профиля, создаст возможности не только повысить качество образования, но расширить потребности в специалистах на государственных и частных промышленных предприятиях, в строительных организациях, ведомствах и бизнес-компаниях. В системе дополнительного образования взрослых информационные потоки функционируют в соответствии с принципами информационной логистики. Потоки оборудования для образовательного пространства выступают областью действия экономической логистики.

Образовательная логистика тесно связана с информационными технологиями. В приобретении знаний важным является освоение технических средств, с помощью которых знания приобретаются. Выбор методов и технологий обучения, включая информационные, влияет на решение задач, связанных с формированием у обучаемых профессиональных компетенций. Одной из современных информационных технологий выступает дистанционное обучение.

Усложнение всех форм жизнедеятельности человека, стремительное внедрение новых технологий, реформирование образования и производственной сферы требуют нового и более рационального и эффективного уровня управления информационными потоками, ее интеграции и продвижения на различных уровнях. Прогнозы специалистов говорят о дисбалансе потребностей реального сектора экономики с возможностями профессионального образования, которая со временем будет только усугубляться. Данная проблема может быть разрешена с помощью логистического подхода, который поможет эффективно и слажено работать всему механизму.

Список литературы:

1. Коновалова, Т. Е. О принципах построения логистической системы в сфере дополнительного образования / Т. Е. Коновалова // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – № 12-6. – С. 1229-1232.
2. Бобко, И. М. Система ресурсов в вузе как фактор его эффективного функционирования и развития / И. М. Бобко, А. М. Гринь // *Экономика образования*. 2007. № 1 (38). – С. 23–29.
3. Савенкова, Т. И. Тенденции развития системы образования и образовательных услуг / Т. И. Савенкова // *Финансовая жизнь*. – 2015. – № 1. – С.69-74.
4. Аникина, Б. А. Логистика (учебник для вузов) / Б.А. Аникина. – М., 2007. – 170 с.
5. Коваленко, Л. В. Позиционирование логистического анализа в управленческом анализе / Л. В. Коваленко, Н. Г. Филонов // *Вестник Томского гос. пед. ун-та (TSPU Bulletin)*. – 2011. – Вып. 12 (114). – С. 166–172.

Шаталов А. А., студент
Чижова Н. Е., канд. экон. наук
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
temashatalov222@gmail.com

МАРКЕТИНГ В ТУРИСТИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Актуальность. Из года в год, туристическая сфера в России всё с большей активностью внедряется на мировой рынок. Именно развитие туристической индустрии дает стимуляцию для создания новых рабочих мест, а также способствует развитию малого бизнеса. Туристическая индустрия помогает перераспределять ресурсы между странами. Ну и конечно оказывает огромное стимулирующее влияние на различные секторы экономики. Здесь можно выделить: транспорт, торговлю, строительство, связь. Временем доказано, что именно туризм на данный момент, является одним из наиболее перспективных направлений экономики в Российской Федерации.

Туристические агентства представляют из себя коммерческие предприятия и как таковые не могут обойтись без двух важнейших составляющих успеха любого современного бизнеса: маркетинга и рекламы. Задачей маркетинговой деятельности является формирование и определение продукта. Если говорить более строго, то мы можем сказать, что маркетинг представляет собой серию последовательных решений и действий продавца, которые направлены на развитие его бизнес стратегии.

Анализ последних исследований и публикаций. Рассмотрение маркетинга в бизнесе, как элемента маркетинговых коммуникаций имеет свое отражение в работах Дуровича А.П., Копанева А.С., Горбылёвой М.Н., и др.

Целью исследования является изучение проблем и перспектив маркетинга в туристическом бизнесе на примере турагентства ООО «ВИЗИТ-ЦЕНТР»

Результаты исследования. В современном мире, в интернет паутине можно отыскать более 600 понятий маркетинга. Как это часто бывает, из-за такого количества разнообразных определений, тяжело разобраться в том, что именно из всех относится к маркетингу.

Маркетинг – это деятельность предприятия, которая направлена на получение прибыли, с помощью удовлетворения потребностей клиентов. Почти все маркетологи мира, зачастую рассматривают маркетинг как философию бизнеса. Из всего этого можно сделать вывод, что главной целью маркетинга является удовлетворение потребностей клиентов [3].

А как отмечал Питер Друкер, известный экономист, главная цель маркетинга – познать клиента до такой степени, что лично ваш товар, мог продать сам себя.

Маркетинговый процесс – это меры, которые имеют серийную связь, и которые берут свое начало с выявления рынка и спроса и включают в свой состав планирование, разработку, производство, распределение и продажу товаров и услуг непосредственно потребителям [3].

Маркетинговая технология – представляет собой методы управления, которые предприниматель обязан применять в процессе выявления и изучения спроса, а также планирования производства и продажи своих товаров и различных туруслуг [1].

Туристский продукт представляет собой совокупность вещественных и невещественных потребительских стоимостей, необходимых для удовлетворения потребностей туриста, возникших в период его путешествия.

Туристские услуги имеют свои 3 особенности:

1. Неспособность к хранению. Места в отеле или на самолете в случае отсутствия на них спроса в данный момент не могут быть складированы с целью их продажи в

будущем. Из этого следует то, что менеджерам необходимо приложить как можно больше усилий, для достижения стимулирования спроса на все эти услуги в данный момент.

2. Неосвязаемость услуг. У оценки турпродуктов нет своих мерных величин: нельзя иметь представление о качестве продукта, не купив и не использовав его. Ссылаясь на этот фактор, особое значение для потребителей при покупке большую роль играет имидж компании на мировом рынке, а также престижность ее товаров.

3. Подверженность сезонным колебаниям. Маркетинговые мероприятия, которые проводят турагентства, будут иметь отличия в пик сезона и в межсезонье. Допустим, в период межсезонья, для стимулирования спроса необходимо применять такие меры как: низкие цены, различные дополнительные услуги и акции, плюс варьирование различными видами туризма [5].

Турфирма ООО «ВИЗИТ ЦЕНТР» является достаточно современным турагентством. Располагается эта компания в Тверской области, а именно в городе Конаково. Данное предприятие было выбрано именно потому, что её основной упор направлен на улучшения качества и стиля обслуживания своих клиентов. Турфирма оказывает различного рода услуги, а именно: индивидуальные (групповые) туры в любую точку земного шара, оформление виз и загранпаспортов, а также, самое главное, качественное и удобное обслуживание своих корпоративных клиентов. Почитав отзывы клиентов, можно сделать вывод, что все клиенты турфирмы имеют возможность принимать свое окончательное решение о поездке, предварительно ознакомившись с информацией, которая многим турагентствам недоступна. Не все турфирмы имеют такую возможность, и именно это фактор является проблемой в двадцать первом веке. Если бы турагентства владели большим кругозором информации, то: туристы бы сэкономили большое количество своего времени, а также сэкономили бы, в том числе и свои нервы. Из всего этого следует логичный вывод; клиент любыми способами хочет сохранить свои средства, которые пригодятся ему во время очередного тура.

Проанализировав маркетинговую деятельность турфирмы ООО «ВИЗИТ ЦЕНТР», результаты исследования обобщим в табл. 1.

Таблица 1

Сильные и слабые стороны турфирмы ООО «ВИЗА-ЦЕНТР» положением на 2019 год

| Сильные стороны | Слабые стороны | Возможности | Угрозы и риски |
|---|---|--|--|
| Основной упор на качество обслуживания клиентов Все сотрудники имеют надлежащее профессиональное образование Предложения скидок для постоянных клиентов | Молодость и неопытность на туристическом рынке Не слишком выгодное расположение офиса (окраина города) Несовершенная рекламная политика. Небольшой выбор туроператоров | Поддержание качества обслуживания, а также приобретение новых постоянных клиентов Создание эффективной рекламной политики, маркетинговых исследований | Рост налогов Возможно надвигающийся экономический кризис Выход на рынок новых конкурентов для компании |

Исходя из данных табл. 1, можно сформулировать ряд предложений для успешного развития компании ООО «ВИЗА-ЦЕНТР» в будущем:

1. Турфирма должна постараться сделать свой официальный веб-сайт, в котором будут доступны; перечень оказываемых услуг, вся необходимая информации о бонусах, скидках и различных подобных акциях. Плюс, сайт нужен для того, чтобы потенциальные клиенты и клиенты, которые пользовались услугами этого турагентства, имели возможность оставить свои отзывы и пожелания.

2. Необходимо поменять место дислокации главного офиса и перенести его ближе к центру города. Таким образом, турагентство будет на виду у большинства жителей

города, что выступит в качестве дополнительной рекламы

3. Придумать оригинальный слоган своей турфирме, например: «Можете собирать чемоданы, всю работу мы сделаем за вас». И продолжать работать, ссылаясь на свои слоганы, тем самым привлекая новых, потенциальных клиентов.

4. Следует обратить огромное внимание на создание имиджа фирмы, куда войдет: логотип и оригинальная, красочная вывеска, которые будут висеть над главным офисом

Вывод. Таким образом, можно сделать некие выводы. А именно: маркетинг обеспечивает не только эффективное удовлетворение всех потребностей рынка, но а также успех какой-либо компании в конкурентной гонке. Маркетинг брал свое начало в производственной сфере, тем самым очень длительный срок не мог найти себе место и применение в туристической индустрии. Однако такие факторы как: рост конкуренции, а также распространение туристской деятельности по всему миру, понесли за собой необходимость очень скорого ввода основополагающих элементов маркетинга в рабочую деятельность турфирм. Плюс ко всему, туризм включает в себя некие особенности, которые прямым образом связаны с характером оказываемых услуг, продажами, а также их формами и т.д. Маркетингу вполне по силам стать достаточно надежным инструментом для достижения успеха на мировом рынке. Однако, для этого необходимо лишь одно условие: специалисты, которые имеют отношение к туристским компаниям, должны овладеть его методологией, и что самое главное, научиться применять её в любой сложившейся ситуации.

Список литературы:

1. Левитас А. Пять рекламно-маркетинговых проблем / А. Левитас [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://alex-levitas.livejournal.com/105846.html> (дата обращения 20.11.2019).

2. Дурович А. П. Маркетинг в туризме. Учебное пособие / А.П. Дурович, А.С. Копанев. – М.: Экономпресс, 2013. – 400 с.

3. Дайан А. Академия рынка: маркетинг. Пер. с фр / А. Дайан, Ф. Букерель, Р. Ланкар, и др. – М.: Экономика, 2017. – 572 с.

4. Кузнецова А. Что такое реклама и каких видов она бывает в маркетинге: подробная классификация с примерами / А. Кузнецова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://iklife.ru/dlya-novichka/vidy-reklamy-v-marketinge-harakteristika-i-primery.html> (дата обращения 20.11.2019).

5. Новиков В. С. Инновации в туризме / В.С. Новиков. – Москва: РГГУ, 2017. – 208 с.

Шкурина К. О., студент

Молохова Я. О., канд. экон. наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Shkurina.karina@mail.ru

РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ОПТОВОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Логистическая распределительная система обеспечивает эффективную организацию продвижения готовой продукции от производителя к конечным или промежуточным оптовым потребителям и розничным продавцам. Она включает процессы складирования, транспортировки и реализации продукции на основе спроса потребителей [1]. Главная цель функционирования распределительной системы – гарантированная высокая готовность предприятия к поставке.

Фармацевтическая логистика представляет собой научную и практическую деятельность по управлению и оптимизации потоков фармацевтических товаров и связанных с ними информационных, финансовых и сервисных потоков, цель которых заключается в удовлетворении нужд потребителей в фармацевтической помощи [2].

Главным фактором развития фармацевтического рынка Донецкой Народной Республики является динамическое и эффективное развитие оптового звена в процессе поставок фармацевтической продукции. Это связано с тем, что важным промежуточным звеном между производителями и розничными структурами является дистрибьюторские организации.

Актуальность темы заключается в повышении экономических показателей в деятельности оптовых предприятий фармацевтической отрасли в условиях изменяющейся среды. В настоящий момент фармацевтические дистрибьюторские организации, являясь ключевым звеном в цепи поставок фармацевтической продукции, в условиях усиления конкуренции в каналах распределения продукции, а также нормативно-правовых условий функционирования на фармацевтическом рынке должны адаптироваться к современным рыночным реалиям, посредством повышения внутрикорпоративных требований к качеству, срокам поставки, условиям хранения и транспортировки.

Реализация фармацевтической продукции в ДНР осуществляется 20 дистрибьюторами, а также розничными сетями. Систематизированная деятельность дистрибьюторов, интегрированная в процесс взаимоотношений «производитель-потребитель», позволяет обеспечить динамическое развитие взаимодействия между производителями и потребительским рынком.

Рейтинг крупных дистрибьюторов по объему поставок лекарственных средств в аптечные учреждения.



Рис. 1. Структура фармацевтического рынка ДНР

Первое место занимает компания ООО «Медикодон плюс» образовалась в 2016 году и, составляет в оптовом сегменте по объему продаж в денежном выражении занимает 31% из общего числа дистрибьюторов. За короткий период времени компания открыла 60 аптек под брендом «АПТЕКА Народная» и продолжает активно развиваться в этом направлении. Вторым крупным дистрибьютором является ООО «Метрополия» развивающаяся компания, которая расширяет круг клиентов, благодаря

предоставлению качественного сервиса, индивидуальному подходу. Помимо классических коммерческих организаций на территории ДНР действует государственное предприятие Республиканский центр «Торговый дом «Лекарства Донбасса». Оно было создано по постановлению от 10 января 2015 года с целью обеспечения населения лекарственными препаратами. Учредителем предприятия выступило Министерство здравоохранения ДНР.

Оптовая и розничная торговля лекарственными средствами медицинского назначения на территории Республики подлежит обязательному лицензированию, а к субъектам хозяйствования, осуществляющим такую деятельность, предъявляются требования, регламентированные законодательством ДНР, что оказывает непосредственное влияние на состояние и развитие аптечного сегмента фармацевтического рынка Республики. Среди главных проблем, возникающих в системах распределения лекарственных средств по логистике фармацевтики, можно выделить следующие:

- ошибка в процессе учета и инвентаризации;
- изменение качества препаратов во время транспортировки;
- нарушение технологии хранения;
- недостаточная прозрачность движения продукции и данных;
- проблемы в системе документооборота;
- большой объем контрафактной продукции;
- большое число посредников;
- неясности в государственном регулировании.

В Донецкой Народной Республике рынок фармацевтических дистрибьюторских организаций имеет развивающееся направление. Важными целями формирования оптового распределения фармацевтической продукции в системе управления аптек являются: выполнение общей стратегии развития; обеспечение конкурентных преимуществ; снижение затрат и доведение их до оптимального для предприятия размера; ускорение оборачиваемости товара; обеспечение адаптации к условиям внешней среды функционирования аптечной сети; минимизация рисков.

Список литературы:

1. Сергеев В.И. Логистика: интегрированная цепь поставок / В. И. Сергеев. – М.: Олимп-Бизнес, 2001. – 640 с.
2. Фармацевтическая логистика: монография / О.В. Посылкина, Р.В. Сагайдак, Б.Г. Громовик; под. ред. О.В. Посылкиной. – Х.: Изд-во НфаУ: Золотые страницы, 2004. – 320 с.

Содержание

Секция «Международные экономические отношения»

| | | |
|---|---|----|
| <u>Арабова Э.О.</u> , <u>Кравченко В.А.</u> | ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ МИГРАЦИИ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ | 5 |
| <u>Арсланбекова М.Р.</u> , <u>Пилипенко В.В.</u> | ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ | 8 |
| <u>Аршинова Е.А.</u> , <u>Калашиников В.И.</u> | ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ТРУДА МОЛОДЕЖИ | 10 |
| <u>Бабаян В.А.</u> , <u>Туралина А.Г.</u> | ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БАЛАНС XXI ВЕКА | 14 |
| <u>Balanda V.V.</u> , <u>Boyko A.N.</u> | TRENDS FOR THE RUSSIAN FEDERATION'S EXTERNAL INVESTMENT ACTIVITY IN CONDITIONS OF THE SANCTIONS | 16 |
| <u>Беленко Э.В.</u> , <u>Пилипенко В.В.</u> | ВЛИЯНИЕ КОЛЕБАНИЙ НЕФТЯНЫХ ЦЕН НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ | 18 |
| <u>Бобошко А.В.</u> , <u>Кошеленко В.В.</u> | ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ ГЕРМАНИИ И ШВЕЙЦАРИИ | 20 |
| <u>Бондаренко А.Ю.</u> , <u>Артёмова А.Ю.</u> | СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И СТРУКТУРА МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА УСЛУГ | 23 |
| <u>Борюшова П. А.</u> , <u>Кравченко В.А.</u> | ВЛИЯНИЕ ЗОЛОВОАЛЮТНОГО РЕЗЕРВА НА РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК | 26 |
| <u>Войтюшенко А.С.</u> , <u>Кузьменко С.С.</u> | ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ | 29 |
| <u>Гакова В.О.</u> , <u>Пилипенко В.В.</u> | МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА | 31 |
| <u>Гладких В.Р.</u> , <u>Бойко А.Н.</u> | МЕСТО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ НЕФТИ | 34 |
| <u>Голобородова В.В.</u> , <u>Сокрутенко О.-А. С</u> | ФОНДОВЫЕ ИНДЕКСЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ | 36 |
| <u>Грицаюк В.Ю.</u> , <u>Пилипенко В.В.</u> | ПОЛИТИКА РАЗВИТИЯ РЫНКА ТЕХНОЛОГИЙ В ЕС НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ | 40 |
| <u>Демченкова К.С.</u> , <u>Кравченко В.А.</u> | АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИНДИИ | 42 |
| <u>Жданов Н.В.</u> , <u>Клочкова О.В.</u> | КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЫНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КИТАЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ | 45 |
| <u>Жильченкова А.Э.</u> , <u>Пилипенко В.В.</u> | ИПОТЕЧНЫЙ РЫНОК В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ | 47 |
| <u>Зленко С. А.</u> , <u>Пилипенко В. В.</u> | ВЛИЯНИЕ ТУРИЗМА НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАН МИРА | 50 |
| <u>Иванова А. А.</u> , <u>Кравченко В.А.</u> | ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ | 53 |
| <u>Ищенко К.О.</u> , <u>Пилипенко В.В.</u> | АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛИДИРУЮЩИХ И ОТСТАЮЩИХ СТРАН ПО ЗДРАВООХРАНЕНИЮ | 56 |

Содержание

| | | |
|--|---|-----|
| <i>Кавун К.А., Туралина А.Г.</i> | ИНВЕСТИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ | 58 |
| <i>Калуцкий И.А., Туралина А. Г.</i> | АНАЛИЗ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СТАРТАПЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ | 61 |
| <i>Картамышев А.А., Капыльцова В.В.</i> | МЕЖДУНАРОДНЫЕ КЛАСТЕРЫ КАК ОДНА ИЗ ФОРМ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ | 64 |
| <i>Кендыш Д. А., Галкина М. Н.</i> | СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ПРИНЦИПОВ ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО И НАЦИОНАЛЬНЫМ СТАНДАРТАМ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ | 67 |
| <i>Ковалёва Е.О., Васько Ю.С.</i> | РОССИЙСКИЕ ИНТЕРЕСЫ В АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЕ | 70 |
| <i>Коваленко А.И., Туралина А.Г.</i> | ИНВЕСТИЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ | 73 |
| <i>Койда А.О., Пилипенко В.В.</i> | АНАЛИЗ РЫНКА УСЛУГ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ И ТОРГОВЛЕ | 76 |
| <i>Константинова В.А., Науменко С.Н.</i> | УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ТАМОЖЕННОЙ БРОКЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ | 79 |
| <i>Костюченко Н.В., Бойко А.Н.</i> | РАЗВИТИЕ АМЕРИКАНО-МЕКСИКАНСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ | 82 |
| <i>Крикля Е.Ю., Сокрутенко О.-А.С.</i> | ПРЕДПОСЫЛКИ И ПЕРВЫЕ ПРОЯВЛЕНИЯ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 2019-2020 ГОДОВ | 84 |
| <i>Крыжановская А.В., Кошеленко В.В.</i> | ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ФОРМА РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В США | 87 |
| <i>Кузнецова М.А. Пилипенко В.В.</i> | АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ В ДАЛЬНЕВОСТОЧНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ РОССИИ | 90 |
| <i>Кушнир А.С., Кравченко В.А.</i> | АНАЛИЗ ТОРГОВЛИ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РФ С КНР | 93 |
| <i>Лёвкина Л.С., Луцик М.А., Васько Ю.С.</i> | ВНЕШНИЕ ТОРГОВЫЕ СВЯЗИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ С ДРУГИМИ СТРАНАМИ | 96 |
| <i>Логвинова А.О., Пилипенко В.В.</i> | ХЕДЖИРОВАНИЕ КАК МЕТОД РЕГУЛИРОВАНИЯ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ | 98 |
| <i>Лукьянченко Р.А., Пилипенко В.В.</i> | РАБОТА НА УДАЛЕННОМ ДОСТУПЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ | 100 |
| <i>Малютина Д.Р., Шилец Е.С.</i> | ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ОТРАСЛЕЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ | 103 |
| <i>Михайличенко К.А., Барышников Е.И.</i> | РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ | 107 |
| <i>Пересторонин А.А., Шилец Е.С.</i> | ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА | 109 |

Содержание

| | | |
|---|---|-----|
| <i>Романченко Е. М., Кошеленко В.В.</i> | ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ | 112 |
| <i>Святенко Е.А. Грузан А.В.</i> | ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ | 115 |
| <i>Сидоров И.А., Бойко А.Н.</i> | АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРАН БРИКС | 117 |
| <i>Синченко Я.Д., Пилипенко В.В.</i> | РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОГО КРЕДИТА В РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ СТРАН | 120 |
| <i>Скитченко Ю. О., Кравченко В. А.</i> | РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО НАУЧНО- ТЕХНИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ | 122 |
| <i>Сургин А.С., Юничева Н.Ш.</i> | РОЛЬ И МЕСТО ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ | 125 |
| <i>Суханова Е.А., Туралина А.Г.</i> | УЧАСТИЕ РОССИИ В ПРОЦЕССЕ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ | 127 |
| <i>Сухинина А.О., Шилец Е.С.</i> | РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА НА МИРОВОМ РЫНКЕ | 130 |
| <i>Ткаченко Д.В., Шилец Е.С.</i> | МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ СО СТРАНАМИ СНГ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ | 133 |
| <i>Топалова Е.А., Бойко А.Н.</i> | ОСОБЕННОСТИ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ | 136 |
| <i>Фрундина А.А., Кравченко В.А.</i> | РОЛЬ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ | 139 |
| <i>Ходыревский Б.В., Клочкова О.В.</i> | ВЛИЯНИЕ НАФТА НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА США, КАНАДЫ И МЕКСИКИ | 142 |
| <i>Церунян И.Э., Кравченко В.А.</i> | ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ В ЭКОНОМИКУ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ | 145 |
| <i>Черкашина Д.В., Пилипенко В.В.</i> | ЭКОНОМИКА ИНДИИ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ | 148 |
| <i>Чмилъ О.А., Кравченко В.А.</i> | ОЦЕНКА РОЛИ НЕФТИ В МИРОВОМ ПОТРЕБЛЕНИИ | 150 |
| <i>Щавелева Н.В., Кравченко В.А.</i> | ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ | 153 |
| <i>Энгель О.О., Клочкова О.В.</i> | ВЛИЯНИЕ НАДЕЖНОСТИ БАНКОВСКОЙ ТАЙНЫ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВА КАК МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО ЦЕНТРА (НА ПРИМЕРЕ ШВЕЙЦАРИИ) | 156 |

Содержание

| | | |
|---|---|-----|
| <u>Яковлев Е.И.,</u> <u>Пилипенко В.В.</u> | СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ОБЛАСТИ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА | 159 |
|---|---|-----|

Секция «Управление персоналом и экономика труда»

| | | |
|--|---|-----|
| <u>Астапенко Е.В.,</u> <u>Гизатулин А.М.</u> | ВНЕДРЕНИЕ WMS-СИСТЕМЫ В СКЛАДСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ | 162 |
| <u>Балан А.И.,</u> <u>Северюкова С.В.</u> | СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КАДРОВЫХ СЛУЖБ | 165 |
| <u>Беляева Л. К.,</u> <u>Гизатулин А. М.</u> | РОЛЬ ВЕНТИЛЯЦИИ В БЕЗОПАСНОСТИ РАБОТ НА ШАХТАХ | 167 |
| <u>Бойчук В.А.,</u> <u>Артёмова А. Ю.</u> | КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ РАЗВИТИЯ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВЭД | 169 |
| <u>Абдалян Л. Н.,</u> <u>Борисенко М. В.</u> | ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ КАЧЕСТВА РАБОЧЕЙ СИЛЫ» | 171 |
| <u>Бучина Е.Э.,</u> <u>Бакунов А.А.</u> | ЗАНЯТОСТЬ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РУСПУБЛИКЕ: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ, РЕШЕНИЯ | 174 |
| <u>Бычкова К.В.,</u> <u>Власова Т. А.</u> | ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ПОДБОРА КАК НАЧАЛЬНОГО ЭТАПА ФОРМИРОВАНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА К ОРГАНИЗАЦИИ | 176 |
| <u>Ващенко В. В.,</u> <u>Гизатулин А. М.</u> | ОСОБЕННОСТИ ОХРАНЫ ТРУДА НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ | 179 |
| <u>Воротницкая Ю.А.,</u> <u>Севостьянова Е.В.</u> | ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ | 181 |
| <u>Галстян М.А.,</u> <u>Бакунов А.А.</u> | БЕЗРАБОТИЦА: ПРИЧИНЫ И СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ | 183 |
| <u>Герасенкова А.П.,</u> <u>Гизатулин А.М.</u> | РОЛЬ ОХРАНЫ ТРУДА И ЕЕ СОСТОЯНИЕ НА СОВРЕМЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ | 186 |
| <u>Герцева А.В.</u> | СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРОЦЕССА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУ ПРЕДПРИЯТИЯМИ И ВЫСШИМИ УЧЕБНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ | 188 |
| <u>Глотова Е. О.,</u> <u>Лукьянова К. К.</u> | БЕЗРАБОТИЦА МОЛОДЕЖИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ | 190 |
| <u>Гончарук Е.В.,</u> <u>Гизатулин А. М.</u> | АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ТРАВМАТИЗМА СО СМЕРТЕЛЬНЫМ ИСХОДОМ НА ШАХТАХ ДНР | 193 |
| <u>Грибань Т. А.,</u> <u>Гизатулин А. М.</u> | ОСОБЕННОСТИ ОХРАНЫ ТРУДА В ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ | 195 |
| <u>Григорьева Я. М.,</u> <u>Власова Т. А.</u> | ФОРМИРОВАНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ | 197 |
| <u>Грипич К.С.,</u> <u>Ворошина Е.В.</u> | ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ HR-БРЕНДИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ | 200 |
| <u>Громова Р. В.,</u> <u>Гизатулин А. М.</u> | ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОХРАНЫ ТРУДА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ | 202 |
| <u>Губенко А.Н.,</u> <u>Гизатулин А.М.</u> | АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ТРАВМАТИЗМА ДНР В РАЗРЕЗЕ ОТРАСЛЕЙ | 203 |

Содержание

| | | |
|---|--|-----|
| <u>Данилова В.Ю.,</u> <u>Рудченко Т.И.</u> | ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР УПРАВЛЕНИЯ ПОВЕДЕНИЕМ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ | 205 |
| <u>Дмитренко Д.С.,</u> <u>Гизатулин А.М.</u> | ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОХРАНОЙ ТРУДА | 208 |
| <u>Елисеев О.Г.,</u> <u>Ганич Л.В.</u> | РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В ОРГАНИЗАЦИИ | 210 |
| <u>Жильцов В. М.,</u> <u>Лукьянова К. К.</u> | ГЕЙМИФИКАЦИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ И УДЕРЖАНИЯ РАБОТНИКОВ | 213 |
| <u>Житенко А. Н.,</u> <u>Забаренко Ю. А.</u> | РАЗРАБОТКА И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ НА ПРИМЕРЕ ЧАО «АМВРОСИЕВСКИЙ ХЛЕБОЗАВОД» | 216 |
| <u>Заводчикова А.Е.,</u> <u>Лукьянченко Н.Д.</u> | СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОДБОРА И АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ | 219 |
| <u>Касинцова Е. К.,</u> <u>Гизатулин А. М.</u> | ИНТЕРАКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ КАК УСЛОВИЕ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЁРСТВА В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ (НА ОПЫТЕ ФАКУЛЬТЕТА ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ ДОНЕЦКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА) | 222 |
| <u>Киселева А. С.,</u> <u>Гизатулин А. М.</u> | ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОХРАНЫ ТРУДА | 224 |
| <u>Комарова А. А.,</u> <u>Гизатулин А. М.</u> | ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ УСЛОВИЙ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ | 226 |
| <u>Кочина Н. С.,</u> <u>Гизатулин А. М.</u> | ОСОБЕННОСТИ ИЗУЧЕНИЯ ОХРАНЫ ТРУДА В СИСТЕМЕ БЕЗОПАСНОСТИ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ | 228 |
| <u>Кравченко О.В.,</u> <u>Ханина А.В.</u> | НОРМИРОВАНИЕ ТРУДА КАК ЭЛЕМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА | 230 |
| <u>Кудрявцева С.В.,</u> <u>Гизатулин А.М.</u> | РОЛЬ ТЕХНОЛОГИЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РАБОТЕ ПЕРСОНАЛА УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ | 232 |
| <u>Курочка Е.С.,</u> <u>Гизатулин А.М.</u> | ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РИСКОВ, СВЯЗАННЫХ С ЦИФРОВИЗАЦИЕЙ НА РЫНКЕ ТРУДА | 234 |
| <u>Левченкова Н.З.,</u> <u>Лазаренко Н.В.</u> | ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ | 236 |
| <u>Литвинова К. Н.,</u> <u>Ганич Л. В.</u> | СУЩНОСТЬ НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ | 239 |
| <u>Мироненко В.Н.,</u> <u>Власова Т. А.</u> | ОПЕРАТИВНЫЙ И СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ВЕКТОРЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕРОПРИЯТИЙ В РАМКАХ РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СНИЖЕНИЮ СОПРОТИВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ | 241 |
| <u>Мисик Д. И.,</u> <u>Гизатулин А. М.</u> | АНАЛИЗ ОХРАНЫ ТРУДА ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ КОМПЬЮТЕРОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ | 244 |
| <u>Мисько О. А.,</u> <u>Гизатулин А. М.</u> | ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ БЕЗОПАСНЫХ УСЛОВИЙ ТРУДА НА ПРОИЗВОДСТВЕ | 246 |

Содержание

| | | |
|--|--|-----|
| <u>Наумович А.А., Герцева А.В.</u> | SAS И ASAP CONSULTING - ВЕДУЩИЕ ПРОГРАММНЫЕ ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ УГЛУБЛЕННОЙ АНАЛИТИКИ И ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ | 248 |
| <u>Олесик Ю.Г., Ворошина Е.В.</u> | СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРИМЕРЕ ТДЭУП «ГОРИЗОНТ-ТУР» | 249 |
| <u>Олехник Е. В., Герцева А. В.</u> | ВНЕДРЕНИЕ HRMS КАК ВАЖНОЕ УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ХОЛДИНГА «АТЛАНТ-М») | 252 |
| <u>Остапченко А.Ю., Северюкова С.В.</u> | РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ | 253 |
| <u>Очеретко Т.А., Ганич Л.В.</u> | СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ | 256 |
| <u>Пинчукова А.А., Лукьянова К. К.</u> | ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ БЕЗОПАСНЫХ УСЛОВИЙ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ | 258 |
| <u>Прилуцкая А.А., Рудченко Т.И.</u> | КОММУНИКАЦИИ В ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ И ФОРМИРОВАНИЕ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ | 260 |
| <u>Рябуха А.С., Гизатулин А.М.</u> | РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ШАХТАХ В ДНР | 263 |
| <u>Сорокина С. Г., Гизатулин А. М.</u> | ТРАВМАТИЗМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ | 265 |
| <u>Сурикова П. В. Лукьянова К. К.</u> | ПРОБЛЕМЫ ИММИГРАЦИОННЫХ ПОТОКОВ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ | 267 |
| <u>Тубольцева К.С., Бунтовская Л. Л.</u> | СОВРЕМЕННЫЕ ПЕРСОНАЛ-ТЕХНОЛОГИИ ПО ПОДБОРУ И НАБОРУ ПЕРСОНАЛА И ИХ МЕСТО В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ | 270 |
| <u>Шевкаленко М.С., Ганич Л.В.</u> | ПРИМЕНЕНИЕ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ | 273 |
| <u>Шипаева Н.Г., Апокина К.В.</u> | МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ КАК ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ФИРМЫ | 276 |
| <u>Шаповал А.М., Науменко С.Н.</u> | ОСОБЕННОСТИ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ СФЕРЫ ВЭД | 278 |

Секция «Маркетинг и логистика: теория и практика»

| | | |
|---|--|-----|
| <u>Агамерьянц А. А., Чиждова Н.Е.</u> | ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕКЛАМЫ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ | 281 |
| <u>Айгистов Р.Р., Полякова Э.И.</u> | ВИДЫ ЭЛЕКТРОННОГО МАРКЕТИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ | 284 |
| <u>Аксёнова М.С., Германчук А.Н.</u> | ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНОЙ МАРКОЙ КАК ФАКТОР УСПЕШНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ | 286 |
| <u>Артемова А.В., Роменский Д.Ю.</u> | УВЕР-МОДЕЛИ В ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗКАХ | 289 |

Содержание

| | | |
|--|--|-----|
| <u>Бородина Ю.О.</u> , <u>Беспятая М.Н.</u> | ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТОЛОГА XXI ВЕКА: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ТАРГЕТИРОВАННОЙ РЕКЛАМЫ | 293 |
| <u>Бурдело Е.А.</u> , <u>Молохова Я.О.</u> | УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ РИСКАМИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ЛАКОНД» | 296 |
| <u>Васильченко А. В.</u> , <u>Дудник В. В.</u> | БРЕНДОВЫЙ КАННИБАЛИЗМ: ТЫ ИЛИ ТЕБЯ? | 299 |
| <u>Внукова А.В.</u> , <u>Молохова Я.О.</u> | ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ | 301 |
| <u>Гвоздик А.А.</u> , <u>Ибрагимхалилова Т.В.</u> | ИНТЕГРИРОВАННАЯ ЛОГИСТИКА – ТЕНДЕНЦИЯ СОВРЕМЕННОСТИ | 304 |
| <u>Гончарова И.И.</u> , <u>Гончаров О.Ю.</u> | ИССЛЕДОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ МАРКЕТИНГА СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ | 307 |
| <u>Добродеева В.Д.</u> , <u>Ардатьев В.Н.</u> | «PUBLIC RELATIONS» КАК СРЕДСТВО МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ | 310 |
| <u>Доценко И.И.</u> , <u>Антонец В.Г.</u> | НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА ТЕРРИТОРИЙ В УСЛОВИЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕЕ БЛАГОПРИЯТНОГО ТУРИСТИЧЕСКОГО ИМИДЖА | 312 |
| <u>Дрёмова М.В.</u> , <u>Калиниченко М.П.</u> | ГСУЩНОСТЬ ПЕРЕРАБОТАННЫХ ТОВАРОВ И АДАПТАЦИЯ ИДЕИ ЭКОЛОГИЧНОСТИ В РАМКАХ РЫНКА ДНР | 314 |
| <u>Ковалевская К.А.</u> , <u>Святелик Н.П.</u> | МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ | 317 |
| <u>Конищева А.С.</u> , <u>Чиждова Н.Е.</u> | ВОПРОСЫ МАРКЕТИНГОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЯХ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА | 320 |
| <u>Kurt O.V.</u> , <u>Reva A.O.</u> | MARKETING SUPPORT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES | 323 |
| <u>Леонова Д.А.</u> , <u>Ибрагимхалилова Т.В.</u> | РОЛЬ CRM-СИСТЕМ В ЭФФЕКТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ | 325 |
| <u>Леонтьева Т.С.</u> , <u>Макаренко О.И.</u> | ПРИНЦИПЫ И ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ЛОГИСТИКИ И ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СХЕМ УПРАВЛЕНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ | 328 |
| <u>Лисицына К.А.</u> , <u>Ардатьев В.Н.</u> | РЕКЛАМНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ | 330 |
| <u>Манько А.А.</u> , <u>Дудник В.В.</u> | ИССЛЕДОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ПРОДВИЖЕНИЯ ЛИЧНЫХ БЛОГОВ И КОММЕРЧЕСКИХ АККАУНТОВ В INSTAGRAM | 333 |
| <u>Молчанова Е.О.</u> , <u>Молохова Я.О.</u> | АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ЛЕНТА» | 336 |
| <u>Насирова А.Н.</u> , <u>Беспятая М.Н.</u> | ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАРУЖНОЙ РЕКЛАМЫ | 339 |
| <u>Новикова Д.И.</u> , <u>Чиждова Н.Е.</u> | АКТУАЛЬНОСТЬ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ РЫНКОВ ТОВАРОВ И УСЛУГ | 342 |
| <u>Полосков П. А.</u> , <u>Святелик Н.П.</u> | ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН В ЛОГИСТИКЕ | 344 |
| <u>Прядко А. А.</u> , <u>Анциферова Е. А.</u> | ИНТЕГРИРОВАННАЯ СИСТЕМА СБЫТА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ | 346 |

Содержание

| | | |
|---|---|-----|
| <u>Решетова А.В., Молохова Я.О.</u> | ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РИСКИ: ВИДЫ, КЛАССИФИКАЦИЯ И МЕТОДЫ УЧЕТА | 348 |
| <u>Сергеев И. С., Максимова Т.С.</u> | ОСОБЕННОСТИ ДИАГНОСТИКА КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ | 351 |
| <u>Тахтарова А.А., Дудник В.В.</u> | СОВРЕМЕННЫЕ ВИДЫ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ | 353 |
| <u>Kitasova А.А., Tkalich E.G., Chernooshich А.Е.</u> | REVERSE LOGISTICS: IMPORTANCE AND INTRODUCTION | 355 |
| <u>Хаиржанова А. Р., Левкин Г. Г.</u> | РЕЧНОЙ ТРАНСПОРТ И ЕГО РОЛЬ В МУЛЬТИМОДАЛЬНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ СИСТЕМАХ | 357 |
| <u>Цегельник О.И., Святелик Н.П.</u> | ЛОГИСТИКА В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ | 360 |
| <u>Шаталов А.А., Чиждова Н.Е.</u> | МАРКЕТИНГ В ТУРИСТИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ | 363 |
| <u>Шкурина К.О., Молохова Я.О.</u> | РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ОПТОВОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ | 365 |

Научное издание

**Управление развитием социально-экономических систем: глобализация,
предпринимательство, устойчивый экономический рост**

Материалы XX Международной научной конференции
молодых учёных и студентов
(Донецк, 5-6 декабря 2019 г.)

Том 2

Ответственный за выпуск
председатель Совета молодых ученых экономического факультета
ГОУ ВПО «ДонНУ» Воробьёва Ю.С.

Оргкомитет конференции не несёт ответственности за достоверность
информации, предоставленной в рукописях
Напечатано с оригинал-макета, предоставленного авторами

Под общей редакцией *Ю. Н. Поликова*
Ответственный за выпуск *Ю.С. Воробьёва*

Дизайн обложки *Е. Н. Подобная*
Технический редактор *Ю. С. Воробьёва*
Компьютерная вёрстка

Адрес оргкомитета:
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»,
ул. Челюскинцев, 186, к.005
e-mail: ef.smo@donnu.ru