

Электронный научно-практический журнал

Наука и практика регионов

№ 2 (11) - 2018

ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса»

www.meb-journal.ru

Курская региональное отделение РОЗ

www.znaniekursk.ru

E-mail: meb-journal@ya.ru

тел. 8 (4712) 70-82-56

Электронный научно-практический журнал «Наука и практика регионов»

Основной задачей электронного научного журнала «Наука и практика регионов» является оперативное и достоверное распространение информации о научных исследованиях, проводимых учеными и специалистами на территории России, стран СНГ и дальнего зарубежья.

Ежеквартальный теоретический и научно-практический журнал	Редакционный совет журнала	Редакционная коллегия журнала
Учредитель: ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса», Курская региональная общественная организация Общества «Знание» России	Председатель совета Булаев Н. И. – д. п. н., профессор Багдасарян В. Э. – д. и. н., профессор Климов С. М. – д. э. н., профессор	Веревкина Ю. И. – к. и. н., доцент Гусева И. В. – к. п. н., профессор Еськова Н. А. – к. г. н., доцент Ефремова Л. И. – к. п. н., доцент
Главный редактор Окорокова Г. П. Заместитель главного редактора Зюкин Д. В.	Московцев В. В. – д. э. н., профессор Новиков В. Г. – д. э. н., д. с. н., профессор Сафронов В. В. – к. э. н., профессор Сердюков К. Г. – к. э. н., доцент Слатинов В. Б. – д. п. н., доцент Толстых Т. О. – д. э. н., профессор Цыбовский В. Л. – к. п. н., доцент	Жилияков Д. И. – к. э. н., доцент Закурдаева В. В. – к. с. н., доцент Иноземцева Л. Н. – к. э. н., доцент Кликунов Н. Д. – к. э. н., доцент Муха И. В. – к. с. н., доцент Окороков В. М. – к. э. н., профессор Федоров А. В. – к. ф.-м. н., доцент Федорова Е. И. – к. э. н., профессор Филонович А. В. – д. т. н., профессор
Дата выхода журнала 30. 06. 2018г. Адрес редакции и издательства: 305000, г. Курск, ул. Радищева, 35, к. 108 Тел. 8 (4712) 70-82-56 E-mail: meb-journal@ya.ru Сайт: www.meb-journal.ru		

Содержание

Экономические науки

Спринчак А. И. Формирование групп инновационного развития в малом и среднем бизнесе	5
Гавриленко В. М. Управление конкурентоспособностью предприятий при выходе на внешние рынки	11
Тропин А. И. Специфика первичных публичных размещений российских компаний	16
Попова Т. А. Развитие системы управления логистической деятельностью предприятия как основа процветания бизнеса	20
Морозова В. К. Роль стейкхолдеров в обеспечении устойчивого развития региона	27
Воробьева Л. А. Свобода развития малого и среднего бизнеса как направление социализации в регионе	33
Журавлева Н. А. Ценностные ориентации личности в условиях социально-экономических трансформаций в Российском обществе	36
Гладченко Т. Н. Стратегия управления бизнес системами с учетом теории поколений в условиях новой реальности	41
Крючкова К. А. Правовые проблемы регулирования малого и среднего бизнеса в России	44
Дубина О. А. Актуальные проблемы защиты интересов государства в экономических отношениях	49

Социальные науки

- Денисенко О. А.**
Взаимовлияние гражданского общества и власти в процессе модернизации современного социума 57
- Жиляков Д. И., Нефедова Е. Б.**
Развитие системы наставничества на примере АО «Россельхозбанк» 65
- Сауляк А. Ю.**
Проблемы и перспективы развития учреждений дополнительного образования в современных условиях 68
- Веревкина Ю. И.**
Интеграционный потенциал союзного государства России и Белоруссии 74
- Иванина Е. А.**
Современные модели социальной ответственности 77
- Кириенко В. В., Клейман В. В.**
Менталитет белорусов как фактор формирования Социального самочувствия населения Гомельской области 85
- Завалишина Е. В.**
Типологические особенности профессиональных предпочтений личности педагога по физической культуре 91

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ФОРМИРОВАНИЕ ГРУПП ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ

Спринчак Анатолий Иванович,

*к. с.-х. н., доцент кафедры экономики и управления Института
предпринимательской деятельности, г. Минск, Беларусь*

E-mail: a.sprinchak@mail.ru

Аннотация. В работе отражены важнейшие вопросы инновационного развития предпринимательского сектора белорусско-русской экономики в условиях ограниченных финансовых возможностей, что и определяет её актуальность. Целью проведенного исследования является разработка алгоритма практических действий персонала малого (среднего) предприятия в ходе освоения вторичных инноваций собственными силами. При подготовке работы в основном использовались методы сравнительного теоретического и индуктивного оценочного анализа, а также метод экспертных оценок.

В работе представлена схема-алгоритм бизнес-процесса освоения улучшающих инноваций методом инжиниринга в малом и среднем бизнесе. Сделанные выводы основаны на личном практическом опыте автора исследования и отражают возможные варианты дальнейшего совершенствования инновационной деятельности в отечественном предпринимательстве.

Ключевые слова: инновационная деятельность, предпринимательская среда, малый и средний бизнес, вторичные (улучшающие) инновации, интеллект, функционально-ролевой подход, функционально-стоимостной анализ, ТРИЗ, схема-алгоритм

THE FORMATION OF GROUPS IN INNOVATION DEVELOPMENT IN SMALL AND MEDIUM BUSINESS

Summary. The work reflects the most important issues of innovative development of the business sector of the Belarusian-Russian economy in the context of limited financial opportunities, which determines its relevance. The purpose of the study is to develop an algorithm of practical actions of small (medium) enterprises in the development of secondary innovation on their own. In the preparation of the work mainly used methods of comparative theoretical and inductive evaluation analysis, as well as the method of expert assessments.

The paper presents a scheme-algorithm of the business process of development of improving innovation by engineering in small and medium businesses. The conclusions are based on the personal practical experience of the author of the study and reflect the possible options for further improvement of innovation in domestic business.

Key words: innovative activity, business environment, small and medium business, secondary (improving) innovations, intelligence, functional-role approach, functional-cost analysis, TRIZ, scheme-algorithm.

Стремительно набирающая темп своего развития под воздействием NBIC-технологий трансформация всей мировой экономики всё больше влияет на отечественный малый и средний бизнес, «уводя» его от ларьков и гаражей к современным инновациям, к новейшим технологиям 21 века. Но этот путь достаточно тернист: не хватает собственных ресурсов, профессионального опыта, цивилизованных потребителей, нет достаточной государственной поддержки. Однако в предпринимательской среде постепенно начинает зреть понимание первостепенной значимости новых знаний, которые необходимо как можно быстрее превращать в собственные умения и навыки и затем создавать конкурентоспособные товары и услуги с высокой добавленной стоимостью, цивилизационно преобразующие наше общество. То есть малый и средний бизнес в современных условиях может и должен стать своеобразным «драйвером» инновационного развития экономики, всего белорусско-российского сообщества в целом. Но что для этого нужно сделать? С чего начинать?

Даже если мы и попытаемся однозначно ответить на поставленные вопросы по хорошо знакомому сценарию: «Заканчиваем дедукцию и даём продукцию» и «Начнём с себя» - это не выведет нас на главную задачу, которой является создание групп (именно групп) инновационно мыслящих индивидов. Рассмотрим данное утверждение подробнее.

Как известно, основных форм инновационной деятельности две – инжиниринг и реинжиниринг. Можно оспаривать данное утверждение, но факт остается фактом: 1) мы создаём своим научным провидением, конструкторским и дизайнерским талантом и своими материально-денежными ресурсами абсолютно новые изделия, услуги и технологии (первичные инновации) и внедряем их сначала у себя; 2) мы берём на вооружение нужные нам изделия, услуги, технологии извне и доводим их у себя до конкурентоспособного состояния (вторичные - догоняющие (улучшающие) инновации). В первом случае включается процесс реинжиниринга, направленный на создание новых рыночных ниш, а то и собственного потребительского рынка на определённый период времени. А во втором случае наблюдается развитие инжинирингового процесса, вовлекающего в себя нужные технологии извне, позволяющие преодолеть рыночную планку «средняка», использующего набор маркетинговых стратегий [1].

Как показывает практика ведения инновационной деятельности в среде малого и среднего бизнеса, чаще предприниматели склонны задействовать второй вариант, чтобы минимизировать финансовые риски: затраты меньше, а прибыль, хоть и ниже максимальной, но достаточна для устойчивого развития в среднесрочной перспективе. Но даже в этом случае у многих белорусских и российских компаний возникает довольно весомая кадровая проблема – нужно разыскивать ценные вторичные инновации, изучать (осваивать) их и затем

актуализировать у себя в бизнесе или собственными силами или с помощью дорогостоящих специалистов со стороны. А если таких (обученных) специалистов на предприятии нет? И аутсорсинг инжиниринга по договору найма слишком дорог. Как быть?

Автор отмечает, что подобная проблема присуща тем компаниям, которые вступили (вступают) на путь технико-технологического перевооружения бизнеса, настроены на преодоление конкурентов и готовы к просчитанным финансовым рискам. И здесь возможны различные индивидуальные варианты подготовительной работы к предстоящему инжинирингу бизнес-процессов, главным направлением которой является формирование собственной группы инновационного развития.

Под группой инновационного развития обычно понимается команда специалистов во главе с лидером-инноватором, осуществляющая изучение, освоение и внедрение перспективной инновации в хозяйственную деятельность организации. Хорошо, если руководитель компании не консерватор по натуре и сам является главным инноватором, создавая вокруг себя хорошо замотивированную команду молодых и опытных специалистов с задатками внедренцев. Такое бывает крайне редко, но всегда заметно достигнутыми компанией результатами.

В большинстве случаев решение задачи инновационного развития малого (среднего) предприятия связано или с поиском перспективного специалиста, уже имеющего опыт в сфере инжиниринга (реинжиниринга) бизнес-процессов или с плановой подготовкой собственной команды (группы) инновационного развития с заделом на отдалённую (средне-долгосрочную) перспективу. В первом случае специалист-инноватор при достаточном уровне мотивации может быстрее запустить в дело то новшество, ради которого его пригласили в компании. Дальше дело может пойти сложнее, так как «один в поле не воин», а создать свою команду умеет далеко не каждый.

Автор предлагает более подробно остановиться на втором случае. Как известно, не все люди, даже обладая необходимыми профессиональными компетенциями в той или иной сфере деятельности, способны к внедрению инноваций, прежде всего, в связи с недостаточной развитостью интуиции. Интуиция, являясь, согласно учения К. Юнга [2], одной из 4-х базовых составляющих человеческого интеллекта (логики, эмпатии, сенсорики и интуиции), сама по себе не может быть мерилем уровня инновационности мышления отдельного индивида. Здесь важно сочетание целого ряда личностных характеристик: логического мышления, партисипативного поведения, рационального действия и только затем интуитивного поиска в нужном направлении. И всё это должно быть лишь первоначальной базой для ведения высокопрофессиональной деятельности в отдельном технико-технологическом сегменте современного бизнеса. Совершенно очевидно, что точный выбор идеальных инноваторов в отдельно взятой компании является делом маловероятным, приходится всё время искать компромиссы и довольствоваться тем, что есть на самом деле: начитанными в Интернете специалистами-«теоретиками» и активными молодыми «сорвиголовами»,

готовыми бездумно тратить любые суммы инвестиций на творческие эксперименты. По отдельности ни те, ни другие не представляют значительной коммерческой ценности для работодателя, но в определённом сочетании с другими категориями специалистов и под началом проверенного лидера - инноватора «теоретики» и «сорвиголовы» могут пополнить группу инновационного развития компании, привнеся туда отсутствующие предметные знания и поведенческую динамику энтерпрайзера. То есть, создание собственной инновационной команды в малом и среднем бизнесе является делом не безнадежным, а вполне возможным и обоснованным.

С чего следует начинать формирование группы инновационного развития небольшой хозяйственной организации, состоящей, например, из 15-20 человек? Во-первых, всё зависит от позиции руководителя: способен он взять на себя инициативы инноватора или хочет переложить их на чужие плечи? Во-вторых, насколько компания в целом готова к активным инновационным переменам – и по своему финансовому состоянию, и по кадровому составу? В третьих, будет ли рынок своим потребительским спросом нормально, с учётом запланированной нормы рентабельности, реагировать на результаты инноваций: улучшенные или кардинально новые товары и услуги? Всё это необходимо выяснить заранее, до момента разворачивания активной инновационной деятельности.

В большинстве случаев руководству малой фирмы трудно самостоятельно провести весь цикл подготовительных работ по созданию собственной инжиниринговой команды и запуску пилотного инновационного проекта. Обычно на условиях аутсорсинга привлекается инновационный менеджер-профессионал, который, обладая необходимым опытом, быстро формирует группу развития в самой компании, обучает её до нужного уровня и затем, по ходу внедрения инноваций, поочерёдно приглашает нужных специалистов со стороны. Такой вариант позволяет экономить и время, и деньги, потому что второй фактор здесь находится в прямой зависимости от первого.

Чему должна научиться группа инновационного развития? Прежде всего, все члены группы должны чётко знать и понимать свои командные роли: от руководителя-лидера до специалиста-делопроизводителя. Две роли могут сочетаться в одном члене команды, но все 8 функциональных ролей должны реализовываться в ходе совместной работы одновременно: лидерство, организация, реализация, генерация идей, критический анализ, снабжение, поддержание психологического комфорта и делопроизводство. И здесь должностные инструкции будут неуместны, потому что творческий запал административным методом создать невозможно. Вместо инструкций может быть разработан Поведенческий устав инноватора, в котором можно кратко и чётко отразить основные морально-этические принципы поведения всех членов группы.

Члены группы инновационного развития должны быть обучены методикам: ФСА (функционально-стоимостного анализа), ТРИЗ (решения

изобретательских задач), рискологического анализа (матрица рисков) и некоторым другим.

Очень важным шагом во внедрении инноваций является постановка инновационной цели руководителем организации перед группой развития. Часто это вызывает серьёзные затруднения у руководства, что заставляет лидера инновационной команды самому готовить первичный вариант постановки цели и основных задач по внедрению инновации. И здесь также присутствует потребность в соблюдении высокоморальных принципов Поведенческого устава инноватора.

Далее необходимо методом хорошо известного «мозгового штурма» (несколько «мозговых атак»), проводимого расширенным составом, с привлечением ключевых специалистов компании вычленив главные проблемы, связанные с внедрением инновации в бизнес-процесс и предложить наиболее правильные меры по их разрешению. Метод «мозгового штурма» может быть дополнен в конце данного этапа применением метода «синдиката», позволяющего совместными усилиями продумать наиболее рациональные подходы к минимизации издержек в ходе внедрения инновации.

Следующий этап самый главный – это реализация разработанного плана по внедрению инновации. Чем быстрее и качественнее он будет пройден, тем профессиональнее будет считаться команда, реализующая инновационный бизнес-план. Очень важным моментом является правильный расчёт ожидаемого чистого дисконтированного дохода. Согласно мнению большинства исследователей-экономистов, накопленный NPV (Net Present Value – чистый дисконтированный доход), определяемый как разность между суммой on-line cost прогнозируемых на весь инвестиционный период ожидаемых доходов с учетом возможных потерь и первоначальными инвестициями в инновационный проект определяет чистую текущую стоимость доходов и показывает чистые доходы или чистые убытки от вложения денег в инновационный проект по сравнению с обычным вариантом хранения в банке. Если накопленный NPV в расчётах оказывается больше нуля, то можно рассуждать о возможной экономической выгоде от инвестиций в данный инновационный проект. Если $NPV < 0$, то ожидаемые доходы от планируемой инновации считаются недостаточными, чтобы компенсировать рассчитанные риски и требуется пересмотр содержания разработанного проекта[3].

Таким образом, полный алгоритм разработки и внедрения инновации в малом и среднем бизнесе с помощью собственной группы инновационного развития будет выглядеть следующим образом (рис. 1):

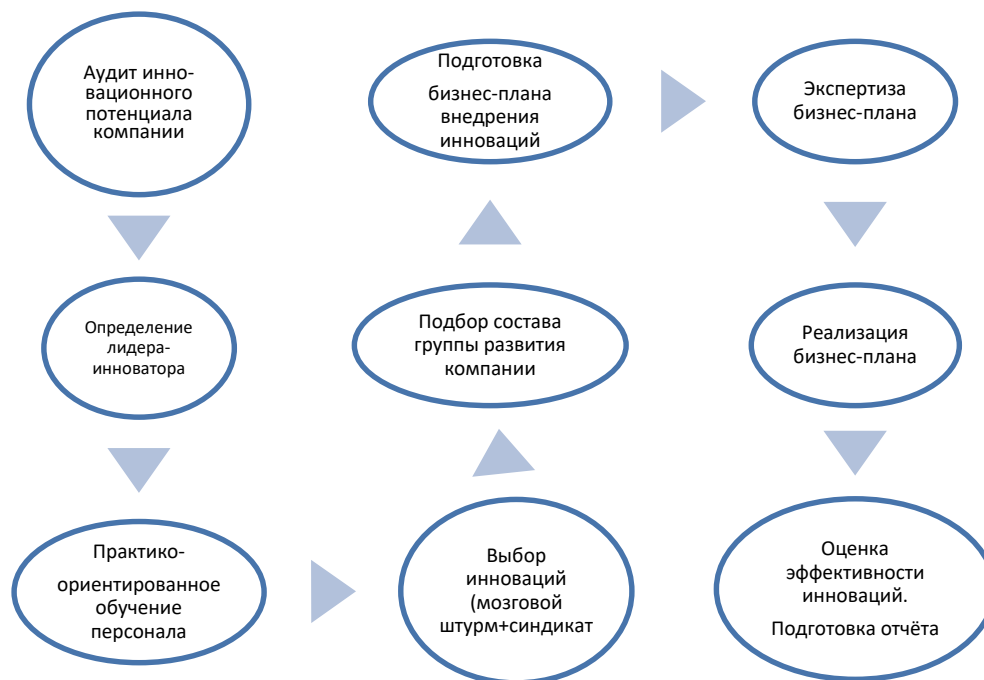


Рисунок 1. Схема-алгоритм подготовки и реализации бизнес-плана по внедрению улучшающих инноваций методом инжиниринга на малых и средних предприятиях

В данной работе рассматривается упрощённый вариант освоения вторичных инноваций собственными силами с минимальным привлечением инноваторов-профессионалов со стороны на условиях аутсорсинга. Подобный подход объективно наиболее приемлем в малом и среднем бизнесе, так как позволяет рационально экономить денежные ресурсы компании в условиях ограниченных финансовых возможностей.

В дальнейшем, когда собственная группа инновационного развития приобретёт практический опыт, научиться распознавать наиболее выгодные решения рабочих задач инновационной направленности, она сможет предложить свои услуги компаниям-партнёрам, что позволит в дальнейшем пойти по кластерному пути развития бизнеса, и от технико-технологического инжиниринга перейти к реинжинирингу. Главное – не останавливаться в своём интеллектуальном и профессиональном развитии и всегда помнить, что «любую трудную дорогу осилит идущий».

Вывод. Развитие современного бизнеса невозможно без внедрения экономически и социально обоснованных инноваций. В большинстве случаев отечественный малый и средний бизнес ориентируется на возможности технико-технологического инжиниринга, который позволяет с меньшими затратами поэтапно внедрить необходимые для бизнеса новшества.

Процесс инжиниринга в любой компании предваряется интуитивным поиском перспективных бизнес-идей, что и является первопричиной (потребностью) создания группы инновационного развития компании. Наилучшим вариантом для внедрения полезных новшеств в деятельность предприятия считается наличие руководителя, способного к реализации роли

лидера-инноватора. В других случаях привлекается инноватор-профессионал со стороны, который и создаёт группу развития компании.

Если компании собственными силами, при поддержке группы инновационного развития, удаётся успешно реализовать запланированные новшества, то в дальнейшем возникает перспективная возможность совершенствования инновационной деятельности до уровня реинжиниринга и оказания инновационно-ориентированной консалтинговой поддержки бизнес-партнёрам.

Список использованных источников

1. [Интернет-ресурсы] Инжиниринг инноваций/Режим входа: <http://poznayka.org/s15607t1.html> Дата входа: 24.03.2018
2. [Интернет-ресурсы] Юнг К. Г. Психологическая типология/ Режим входа: <https://www.psychologos.ru/articles/view/> Дата входа: 24.03.2018
3. Войтов И. В., Гатих М. А. Экономическая эффективность инновационной деятельности: проблемы, методы и решения/ Режим входа: http://www.belisa.org.by/pdf/publ/Art5_i20.pdf Дата входа: 24.03.2018

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ВЫХОДЕ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ

Гавриленко Виктория Михайловна,

студентка магистратуры ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк

E-mail: lara-kuleshova@mail.ru

Аннотация. С развитием рыночных отношений происходит становление и формирование конкурентной среды. Жесткость методов и форм проявления конкуренции, ускорение темпов изменения параметров рынка вызвали объективную необходимость разработки и внедрения на предприятиях - субъектах внешнеэкономической деятельности принципиально новых подходов к управлению конкурентоспособностью и формированию стратегии предприятия.

Управление конкурентоспособностью предприятия представляет собой определенный аспект менеджмента предприятия, направленного на формирование, развитие и реализацию конкурентных преимуществ и обеспечение жизнеспособности предприятия как субъекта экономической конкуренции. Современная концепция управления конкурентоспособностью предприятия-субъекта внешнеэкономической деятельности основывается на использовании базовых положений науки управления, согласно которым основными элементами системы управления являются цель, объект и субъект, методология и принципы, процесс и функции управления

Ключевые слова: конкурентоспособность, управление, внешний рынок, стратегия, логистика

MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES IN ENTERING FOREIGN MARKETS

Summary. With the development of market relations is the formation and formation of a competitive environment. The rigidity of the methods and forms of competition, the acceleration of the rate of changes in the market parameters have caused an objective need for the development and implementation of fundamentally new approaches to the management of competitiveness and the formation of the enterprise strategy.

Enterprise competitiveness management is a certain aspect of enterprise management aimed at the formation, development and implementation of competitive advantages and ensuring the viability of the enterprise as a subject of economic competition. The modern concept of management of competitiveness of the enterprise-the subject of foreign economic activity is based on the use of the basic provisions of the science of management, according to which the main elements of the management system are the purpose, object and subject, methodology and principles, process and management functions

Key words: competitiveness, management, foreign market, strategy, logistics

Конкурентоспособность – это способность организации функционировать в динамичной конкурентной среде таким образом, чтобы привлекать и сохранять потребителей своей продукции (постоянно повышая его качество), повышая конкурентные преимущества и увеличивая долю на рынке как на внешнем, так и на внутреннем.

Целью управления конкурентоспособностью предприятия является обеспечение жизнеспособности и устойчивого функционирования предприятия при любых экономических, политических, социальных и других изменений в его внешней среде. Управление конкурентоспособностью предприятия должно быть направленным на:

ограничение количества негативных факторов, влияющих на уровень конкурентоспособности предприятия путем формирования защиты против них;

использование положительных внешних факторов влияния для наращивания и реализации конкурентных преимуществ предприятия;

обеспечение гибкости управленческих действий и решений - их синхронизации с динамикой действия негативных и позитивных факторов конкуренции на определенном рынке.

Среди основных принципов управления конкурентоспособностью следует выделить: единства теории и практики управления конкурентоспособностью предприятия; системности управления; научной обоснованности управления; ранжирования объектов управления по их важности; многовариантности; сопоставимости управленческих решений при анализе их сохранения и развития конкурентных преимуществ предприятия; целевой направленности и комплексности и другие [1].

Процесс управления конкурентоспособностью предприятия-субъекта внешнеэкономической деятельности включает следующие действия:

мониторинг конкурентной среды и оценки конкурентной ситуации в отрасли и на внешнем рынке; диагностика конкурентоспособности предприятия и его основных конкурентов; конкурентное позиционирование предприятия - выбор стратегических хозяйственных подразделений с преимуществами в конкурентной борьбе; разработка концепции и стратегии управления конкурентоспособностью предприятия; реализацию конкурентной стратегии предприятия.

В современных условиях бурного роста глобализационных процессов основным фактором развития стран становится рост конкурентоспособности их экономик, которая усиливает их позиции в системе международного разделения труда и влияет на уровень развития внешнеэкономических связей. Особенно это актуально в современных условиях функционирования Донецкой Народной Республики, для которой основной проблемой является непризнанность.

Внешнеэкономическая деятельность каждой страны является важным условием повышения ее конкурентоспособности. И для более успешного развития не только одного конкретного предприятия, но и какой-либо отрасли или даже всей экономики страны процесс управления конкурентоспособностью может стать одним из ключевых факторов при взаимодействии предприятия с его возможно потенциальными партнерами или конкурентами.

Стоит отметить, что основными партнёрами во внешнеторговых операциях с Донецкой Народной Республикой являются Россия и Луганская Народная Республика, взаимное сотрудничество с которыми основано на высоком уровне взаимодополняемости экономик, территориальной близости, традиционности деловых связей, а также благоприятных условий приграничной торговли. Основу республиканско-российского внешнеэкономического сотрудничества составляет взаимный внешнеторговый оборот – доля РФ во внешнеторговом обороте Республики составляет около 74 %, а доля ЛНР около 5,8%. Следовательно, торгово-экономические отношения с Россией и ЛНР являются важнейшим элементом экономического роста и развития Республики [2].

Установленные дипломатические отношения ДНР с государством Республика Южная Осетия, которое признано РФ, дает возможность осуществлять безналичные расчёты с российскими коммерческими банками. Благодаря этому безналичные расчёты между ДНР и РФ осуществляются при посредничестве Национального банка Южной Осетии, с которым установлены корреспондентские отношения и у ЦРБ ДНР, и у Банка России. Цхинвал, таким образом, выступает в роли некоего финансового хаба – транспортного узла для денег ДНР [3].

Стоит отметить, что развитие внешней торговли Республики удаётся достичь при помощи нормативно-правовых и законодательных актов, а также информационных ресурсов. При этом данные инструменты позволяют развивать производственный потенциал предприятий, размещать свою продукцию на электронных ресурсах, которые способствуют привлечению зарубежных покупателей, а также проводить консультации и предоставлять возможность своевременного ознакомления с изменениями в законодательстве,

обеспечивая при этом развития честной конкуренции и законопослушности субъектов ВЭД.

С целью дальнейшего развития внешнеторговых связей и промышленного развития предприятий Республики, Министерством экономического развития и Министерством промышленности и торговли Донецкой Народной Республики были разработаны следующие электронно-информационные ресурсы: интернет-площадка «DNREXPORT»; интернет-ресурс «Электронная торговая площадка ДНР (ЭТП ДНР)»; инвестиционный портал ДНР; таможенно-логистический портал ДНР. Данные ресурсы обеспечивают сотрудничество среди производителей внутри Республики, предоставляют достоверную информацию об изменениях в законодательстве, способствуют выходу на новые рынки сбыта, а также инвестированию в республиканские предприятия, осуществляющие производство экспорториентированной и конкурентоспособной продукции для потребления как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Проблемой является тот факт, что многие предприятия как юридические лица зарегистрированы в соответствии с законодательством Республики на территории ДНР. В настоящее время в российском законодательстве нет положений о том, как в принципе российские компании могут строить торговые отношения с предприятиями, зарегистрированными в непризнанных юрисдикциях. Это вносит неопределенность как в документооборот между хозяйствующими субъектами, так и в саму торговлю.

В таких условиях функционирования приоритетной задачей предприятий Донецкой Народной Республики является повышение уровня конкурентоспособности продукции, которую они выпускают, поскольку успешность деятельности и получение прибыли напрямую зависят от благосклонности потребителей и максимального удовлетворения их потребностей. Реализации этих задач требует постоянного развития и удержания конкурентных преимуществ за счет выпуска продукции, соответствующей международным стандартам, требованиям внешнего рынка и мировому научно-техническому уровню.

В условиях развития рыночных отношений, важное значение, придается управлению конкурентоспособностью организаций, ориентированных на освоение и расширение рынков сбыта.

Среди направлений, которые обеспечивают конкурентоспособность можно выделить [3]:

- улучшение качества управления за счет наиболее полного использования имеющихся возможностей;
- совершенствование связей с окружающей средой;
- внедрение стратегического маркетинга на основе исследования динамики спроса и ценности, прогнозирования изменения параметров внешнего рынка, разработки нормативов стратегической конкурентоспособности товаров и предложений по формированию различных стратегий организации;
- совершенствование организации инновационной деятельности;

- внедрение новых информационных, финансовых технологий за счет разработки и внедрения интегрированной системы, охватывающей все стадии жизненного цикла продукции, технологии управления качеством, ресурсосбережением и тому подобное;
- анализ ресурсоемкости продукции и введение ресурсосберегающих технологий;
- повышение эффективности организационно-технического уровня производства за счет обновления основных фондов, использование прогрессивных технологий и автоматизации производства;
- развитие логистики предусматривает с выделением функций закупочной и сбытовой логистики;
- гибкое реагирование хозяйственной деятельности на изменения на внешнем рынке, изменений ориентации покупателей;
- постоянное исследование и анализ внешнего рынка;
- разработка эффективной ценовой политики.

Для реализации основных направлений повышения конкурентоспособности предприятиям необходимо также обязательное создание эффективной системы управления конкурентоспособностью, основанной на разработке и внедрении эффективной стратегии деятельности предприятия на внешнем рынке. Поддержание уровня высокой конкурентоспособности означает, что все ресурсы предприятия- субъекта внешнеэкономической деятельности используются настолько продуктивно, что оно является более прибыльным, чем его рыночные конкуренты. Это означает, что предприятие занимает стабильное место на рынке товаров и услуг, и его продукция пользуется постоянным спросом. Однако необходимо помнить, что внутренняя и внешняя среда деятельности предприятий постоянно меняется, поэтому руководство компаний должно уметь отслеживать изменения, происходящие в условиях хозяйствования, и проводить различные преобразования в политике ведения производства и реализации товаров.

Повышение конкурентоспособности предприятия на внешнем рынке является основным стержнем его эффективной хозяйственной деятельности, а поиск основных экономически эффективных направлений обеспечит предприятию получение прибыли. Иначе говоря, чтобы достичь конкурентоспособности предприятия на внешнем рынке нужно создавать и развивать собственные конкурентные преимущества, которые позволяют использовать финансовые ресурсы.

При этом повышение конкурентоспособности продукции предприятия достигается в значительной степени с помощью: вывода на рынок нового вида продукции через мощную рекламу; предложение достойного обслуживания и послепродажного сервиса; высокого качества продукции по приемлемой цене; повышение деловой репутации и имиджа предприятия, является мощной силой, которая управляет спросом.

Создание положительного имиджа предприятий на внешних рынках формируется благодаря разработке соответствующих стратегий на различных иерархических звеньях управления. Начинается этот процесс с проработки

стратегии коммуникаций, на основе которой формируется маркетинговая концепция управления предприятием в зависимости от выбранной цели и направлений развития и определяется стратегия маркетинга. Определяющим фактором в становлении положительного имиджа предприятия на внешнем рынке выступает разработка будущего образа предприятия, в котором решающую роль играет Public Relations.

Список использованных источников

1. Конкурентные преимущества организаций и принципы управления конкурентоспособностью. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://helpiks.org/6-35350.html>.
2. Отчёты главного управления статистики ДНР за 02.03.2018. – [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://glavstat.govdnr.ru/news/index.php>
3. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2017. – 84 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А.Фатхутдинов – М.: Эксмо, 2005. – 544 с.

СПЕЦИФИКА ПЕРВИЧНЫХ ПУБЛИЧНЫХ РАЗМЕЩЕНИЙ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Тропин Александр Игоревич,

студент финансово-экономического факультета ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, Россия

E-mail: tropin.97@inbox.ru

Аннотация. Статья посвящена проблемам проведения российскими компаниями первичных публичных размещений, проблемам с которыми сталкиваются компании при размещении акций

Ключевые слова: первичное публичное размещение, объем привлечения акции, книга заявок, ценовой коридор, курс национальной валюты, цена нефти.

THE SPECIFICITY OF PRIMARY PUBLIC OFFICES OF RUSSIAN COMPANIES

Summary. The article is devoted to the problems of conducting by Russian companies of primary public placements, the problems that companies face when placing shares

Key words: initial public offering, volume of equity attraction, order book, price band, national currency rate, oil price.

Привлечение финансирования путем проведения первичного публичного размещения акций - важный этап в развитии компании. Успешное проведение IPO обеспечивает формирование справедливой рыночной оценки стоимости компании, способствует оптимизации структуры капитала и получению эффективного доступа к рынку капитала и соответственно открывает новые возможности для развития бизнеса.

История IPO российских компаний началась в 1996-м году, когда на Нью-Йоркской фондовой бирже были размещены американские депозитарные расписки, на акции компании “ВымпелКом” являющейся ведущей телекоммуникационной компании России. Цена ADR в первый же день торгов выросла с 20,5 до 28,999 долл. (на 41,4 %). В период до конца 2004-го года российские компании выходили на IPO крайне редко, это были практически единичные случаи, суммарный размер привлекаемого капитала при этом в основном не превышал 100 млн. долл. В период формирования рынка IPO в России крупнейшими стали следующие размещения компаний: “МТС” объемом привлечения 353 млн. долл. при размещении 15,4% акций; “Вимм-Биль-Данн” объемом привлечения 200 млн. долл. при размещении 17,6%; “Мечел” объемом привлечения 353 млн. долл. при размещении 11,5% акций; “En+” объемом привлечения 1,5 млрд. долл. при размещении 18,8% акций. Процесс выхода российских компаний на IPO перешел в активную фазу лишь с 2005-го года. 132 российских компаний вышли на IPO в период с 2005-го по 2017-ый год, 2007-ой год стал рекордным в отношении количества проведенных IPO, в этот год отечественными компаниями были размещены акции почти на 30 млрд. долл. при этом совокупный объем рынка Германии составил 11 млрд. долл., а Великобритании 22 млрд. долл.

Обострение внешнеполитических отношений, начавшийся в 2014-м году экономический спад в России, крайне неблагоприятная конъюнктура заставила некоторые компании, которые планировали IPO, изменить свои планы, причем не только на 2014 г., но и на 2015 год. Единственной компанией, разместившей собственные акции на бирже в 2014 году, стал продовольственный ритейлер “Лента”, разместивший 22% акций с привлечением 952 млн. долл., закрывший книгу заявок за несколько дней до начала Крымской компании. В 2015-м году так же единственная компания, провела IPO, этой компанией стала “Объединенная вагонная компания” разместившая на Московской бирже 12,2% акций с привлечением 156-ти млн. долл.

Таблица 1. Крупнейшие несостоявшиеся IPO российских компаний в 2014, 2015 гг.

Компания	Отрасль	Биржа	Доля	Планируемый объем IPO
Metro Cash& Carry	Розничная торговля	LSE	25%	1 млрд. евро.
Московский кредитный банк	Финансовые услуги	LSE	40%	500 млн. долл.
Детский мир- Центр	Розничная торговля	LSE	25%	337 млн. долл.

*Составлено по [РБК.Quote; База данных IPO и SPO]

Таким образом, российские компании демонстрировали отрицательную динамику выходов на публичные размещения акций в период с 2014-го по 2015-ые года, в то время как зарубежные компании демонстрировали

значительный рост, так за 2015-ый год 364 компании в Европе по результатам IPO привлекли суммарно 57,4 млрд. долл. (большие размеры привлечений европейский рынок демонстрировал только в докризисном 2007-м году); объем рынка первичных публичных размещений в США составил 32,5 млрд. долл. по результатам 173-х размещений; Китая – 61 млрд. долл. по результатам 92 размещений.

2016 год можно считать “поворотным” для рынка публичных размещений российских эмитентов, в 2016 году рынку публичных размещений удалось выйти из состояния стагнации, в котором он находился в течение предыдущих двух лет и продемонстрировать позитивную динамику. Макроэкономическая ситуация в 2016, 2017 гг. выглядела достаточно благоприятно, серьезное снижение уровня инфляции (2016 г – 5,4%), рост объема промышленного производства, значительный рост деловой активности на фоне предыдущих восьми лет, повышение курса национальной валюты, низкий уровень долга корпораций (среднее значение показателя чистый долг/ EBITDA на конец 2016 г. для семнадцати компаний, входящих в индекс РТС составило менее единицы).

Индекс РТС по итогам 2016 г. вырос на 52%, что являлось одним из лучших результатов относительно мировых индексов. Несмотря на активный рост, российский рынок продолжает оставаться самым недооцененным среди стран, входящих в БРИКС. Однако можно говорить о том, что спрос со стороны инвесторов (прежде всего иностранных) в течение последних двух лет остается достаточно низким. Опыт большого количества инвесторов, ранее инвестировавших в российские IPO, был крайне негативен и соответственно перспективы дальнейшего участия в размещениях оцениваются ими с повышенной осторожностью. Так потери инвесторов на участии в 15 крупнейших российских IPO, прошедших в период с 2006 по 2016 гг. составили около 14 млрд. долл., что превышает капитализацию НЛМК или “Северстали”. Это объясняется низким уровнем корпоративного управления в отечественных компаниях, некорректной оценкой будущих доходов инвесторами, формировавшейся благодаря целенаправленному введению инвесторов в заблуждение менеджментом компаний.

Подавляющее большинство сделок IPO/SPO проведенных в 2016 году были заключены по ценам, приближающимся к нижней границе ценового диапазона, объем переподписки книг заявок не выходил за пределы 1,5 раз. Как косвенное подтверждение недостаточного спроса со стороны инвесторов может расцениваться достаточно низкая активность крупных инвесторов при проведении размещений.

Частично именно с низким уровнем спроса предъявляемого сторонними инвесторами связана довольно высокая активность менеджмента и акционеров компаний эмитентов при проведении сделок IPO/SPO, так по результатам проведенного в 2016 году вторичного размещения акций “Объединенной вагонной компании (ОВК)” в число инвесторов вошел топ-менеджмент и ее основной акционер – принадлежащая ICT Holding Ltd. компания United Wagon Plc. Таким же образом выглядела ситуация при проведении SPO допэмиссии

глобальных депозитарных расписок проводившейся агрохолдингом “Русагро” на Лондонской фондовой бирже. Однако существенного влияния на результаты прошедших размещений российских компаний эмитентов участие менеджмента компаний и их акционеров не оказало. Это можно говорить, как о компаниях, относящихся к традиционным, так и к новым секторам экономики. Примером этого может служить, проведенная в 2016 году на американской бирже NASDAQ IPO акций компании Selesta Bioscience (биотехнология) основным из портфельных инвесторов которой является государственная корпорация “Роснано”. Интерес инвесторов к предложенным бумагам был настолько низким, что книги заявок оказались не полностью подписанными, объем привлеченных средств составил лишь 77 млн. долл.

Анализ итогов последних лет позволяет говорить о том, что в основном инвесторы, участвующие в сделках публичного размещения российских эмитентов заинтересованы в приобретении акций компаний, относящихся к традиционным секторам – горно-металлургическому и нефтегазовому. Прежде всего, это объясняется более понятной моделью бизнеса и более низким уровнем инвестиционных рисков. В целом можно говорить о том, что, несмотря на определенные признаки улучшения рынок публичных размещений, не вышел полностью из кризисного состояния. Основными причинами этого является продолжение действия негативных факторов, определяющих динамику рынка.

Указанные явления способствуют снижению уровня инвестиционной активности, стимулируют процесс вывода капитала из страны, создавая негативную ситуацию на российском рынке публичных размещений. Следующим негативным внутренним фактором для рынка публичных размещений является высокая волатильность отечественного рынка акций. Высокая волатильность общерыночной ситуации в течение последних лет серьезно затрудняла для компаний эмитентов процесс поиска “окна возможностей”, заставляя переносить размещения на более поздние сроки, либо вообще отказываться от проведения публичных размещений.

Неустойчивая динамика российского рынка акций в определенной мере определяется ситуацией на мировом нефтяном рынке. Несмотря на то, что зависимость национального фондового рынка от движения цен на нефть в последние годы серьезно ослабла, нефтяные цены по-прежнему являются одним из значимых драйверов рынка. Волатильность на нефтяном рынке, оказывающая серьезное влияние на курс национальной валюты, способствует снижению интереса эмитентов к проведению публичных размещений, поскольку результат последних, особенно по возможным объемам привлечения средств, является сложно прогнозируемым.

Важнейшим внешним фактором, определяющим динамику рынка публичных размещений российских эмитентов, является высокий уровень политических рисков. Это связано, прежде всего, с введением в 2014 году режима санкций в отношении России, значительно ограничившим возможности привлечения финансирования за рубежом (в том числе акционерного) национальными компаниями-эмитентами. Введенные ограничения на

привлечение капитала на западных площадках фактически сформировали режим “железного занавеса” для российских эмитентов при проведении публичных размещений на биржах за рубежом.

Список использованных источников

1. Бонченкова В.А. Детков А.А. Гусева С.Ю. Жигалов П.С. Выбор биржевой площадки для проведения IPO российскими компаниями. // Научный альманах. – 2017 №5 С.65-69
2. Бутяева Ю.А. IPO российских компаний на российском и западном фондовых биржах: сложившийся опыт и перспективы. // Научный альманах. №1-1(27) С.21- 29
3. Гвытева В.А. Анализ рынка IPO, перспективы проведения IPO в России. // Вектор экономики. – 2017 №3 С.17-23
4. Кинякин А. Матвеевков Д. Российский рынок публичных размещений в 2016 году: тенденции и перспективы // Рынок ценных бумаг. – 2016. - №10 С.19-27

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВА ПРОЦВЕТАНИЯ БИЗНЕСА

Попова Татьяна Александровна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и логистики, ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», г.Донецк, ДНР

E-mail: popova_mil@mail.ru

Аннотация. Актуальность исследования подтверждается экономическими условиями, сложившимися в республике, произошедшей перестройкой хозяйственных связей. Успешное развитие зависит от развитости логистического рынка и отдельных его представителей, что требует поиска нестандартных подходов. Цель исследования - оценка процесса управления транспортно-складской деятельностью предприятий и разработка направлений ее совершенствования. Сделаны выводы о необходимости внедрения инновационных технологий и систем в транспортно-складские операции для экономии финансовых и временных ресурсов предприятий республики.

Ключевые слова. Логистика, дистрибьютор, логистические процессы, оперативное управление, транспортно-складская деятельность.

DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF LOGISTIC ACTIVITIES OF AN ENTERPRISE AS A BASIS OF PROSPERITY OF THE BUSINESS

Summary. The relevance of the study is confirmed by the economic conditions prevailing in the country, the restructuring of economic relations. Successful development depends on the development of the logistics market and its individual representatives, which requires the search for innovative approaches. The aim of the study was the evaluation of the management process of transport and storage activities of enterprises and the development of methods of its improvement. Conclusions are made about the need to introduce innovative technologies and systems in transport and warehouse operations to save financial and time resources of the Republic.

Key words: Logistics, distributor, logistics processes, operational management, transport and warehouse activities.

Существует большое разнообразие направлений внедрения инноваций в области логистических процессов: информационные системы и технологии, компьютеризация, роботизация, штрих-кодирование, электронная система коммерции. В условиях целенаправленного развития и усовершенствования логистических процессов оперативное управление дистрибьюторской компанией осуществляется в условиях интегрированных транспортно-складских технологических систем. Это возможно только при высоком уровне автоматизации транспортно-складских процессов как единой системы. В условиях современных реалий ДНР такой уровень деятельности пока невозможен даже для самых успешных логистических компаний, а потому необходимо определить пути и направления дальнейшего развития системы оперативного управления транспортно-складской деятельностью компаний в сложившихся условиях.

Использование информационных систем давно не является чем-то особенным в сфере логистики. Ведущими компаниями применяются программные продукты собственной разработки, подстроенные под конкретные бизнес-процессы, что является одним из главных преимуществ. Но, вместе с тем, используемая информационная система функционирует только в рамках предприятия, не касаясь вопросов коммуникаций даже с ближайшими партнерами. Данное направление является перспективным для изучения, так как общая информатизация в сфере логистики позволяет применять современные технологии и в таком направлении. То есть, возможно использование программного продукта, который позволил бы получать максимум информации напрямую от партнеров и контрагентов, посредством использования единой информационной системы (а не множества почтовых служб, телефонной связи). Такой подход позволяет обмениваться информацией относительно следующих аспектов:

- отслеживания состояния запасов, объемов поставок, места нахождения грузов в пути в пределах логистической цепочки;
- данных и реквизитов транспортируемых грузов (актуально при международных перевозках, требующих выполнения таможенных процедур);
- процедуры мониторинга и управления в режиме реального времени процессом движения продукции от производителя к оптовому посреднику

(дистрибьютору), выполняющему транспортно-складские операции, и к конечному потребителю.

Речь идет о системах, к примеру, класса TMS (Transportation Management System, система управления транспортом), которые являются подклассом Supply Chain Management [2]. Системы обеспечивают расчет стоимости перевозки, агрегируют таможенные затраты и данные о погрузочно-разгрузочных работах, позволяют отслеживать сроки перевозок. Кроме того, данный продукт направлен на то, чтобы в любой момент времени предоставить данные о месте нахождения груза в пути и сроков его доставки. Если расценивать предприятие как представителя рынка 3PL-провайдеров, то применение подобного продукта позволит развитию компании потенциал и перейти на новый уровень коммуникаций. Развитие данного направления связано еще и с тем, что компании производят закупки в основном у поставщиков, расположенных на дальнем расстоянии – это порождает затраты и множество рисков. Следовательно, чем более ясным станет процесс перевозки для предприятий, тем большее количество рисков удастся минимизировать.

Интересным примером в данной ситуации является система ISCIS – информационная система, обслуживающая логистический канал. При этом время доставки данных и сообщений на любое расстояние ограничивается продолжительностью процесса переформатирования данных, временем ожидания начала обслуживания, а обработка сообщений производится в режиме реального времени, что существенно важно для поставщиков и потребителей, работающих по системе «точно в срок» [3].

Примером современного инновационного решения в логистике также является программа «Microsoft Dynamics AX». Данный продукт является комплексным решением для автоматизации всего жизненного цикла производства, учета, контроля и анализа грузопотоков [3]. Данная система предназначена именно для компании сферы транспортно-складской деятельности.

Обращаясь к вопросу использования информационных технологий в логистике республики, надо отметить, что внедрены они крайне неравномерно. В данном случае речь не об информационном сайте или системе приёма заявок с помощью электронной почты, а о моделировании системы автоматизации всех процессов, о консолидации всей информации в единой базе со всеми данными по клиенту. Подобные программные продукты достаточно дорогостоящи, а потому около 5-10% организаций имеют возможность вкладывать средства в разработку или покупку и настройку продукта под определенные бизнес-процессы.

Нужно также отметить фактор, который является не менее проблемным в сфере транспортно-складской деятельности – управление персоналом. Особенности деятельности дистрибьюторских компаний в сфере управления персоналом обуславливаются такими факторами (речь идет о рабочих склада и транспортного комплекса) [4]:

- наличие невысокого, относительно других отраслей, профессионально-квалификационного уровня работников;
- сложность в организации четкой системы отбора, найма, оценки, обучения персонала.

Сложно найти однозначное решение данного вопроса. Это может заключаться в периодической аттестации водителей, повышении квалификации складских работников, экспедиторов и другого персонала. Нужно отметить, что особенности формирования кадровой политики предприятий логистической сферы связаны с проблемой объективной оценки уровня профессионализма персонала в силу их влияния не только на результаты деятельности самой компании, ее конкурентоспособность, что очень важно, но и на безопасность окружающей среды.

Нужно отметить, что любое усовершенствование деятельности компании влечет определенные трудности. К примеру, чем уже ассортимент продукции, тем стабильней список клиентов, тем проще осуществлять складской учет, а вероятность возникновения сбоя и нарушения ритмичности циклов «заказ-поставка» ниже. Обработка же широкого ассортимента товаров, поступающих от разных поставщиков и производителей, порождает ряд сложностей, в числе которых:

- необходимость проведения тщательной приемки партии с целью проверки параметров по весовым и объемным характеристикам;
- необходимость учета совместимости продукции для перевозки в одном автомобиле и планирование ее размещения;
- усложнение погрузо-разгрузочных работ.

В первую очередь, все эти вопросы связаны с качеством программного обеспечения компании. Кроме перечисленных информационных технологий общей направленности, следует отметить возможность усовершенствования системы «Hermes». На данный момент широко применяются программные продукты, имеющие более широкий функционал. К примеру, системы, которые способны передавать информацию не только о маршруте передвижения, но и снимать показания датчиков практически всех электронных систем автомобиля. Диспетчер через обычный компьютер с выходом в интернет может в режиме реального времени отслеживать передвижение транспортного средства с точностью до нескольких метров. Сравнивая плановые и реальные данные, можно фиксировать и оценивать отклонения от графика движения транспортного средства по маршруту. На основании имеющейся информации специалист может предпринимать оперативные меры при возникновении критических ситуаций (например, перепланировать рейс или вызвать дополнительную машину в случае риска срыва доставки продукции заказчику).

Диспетчерские службы, использующие описанные выше современные системы, получают следующие возможности [4]:

- анализировать информацию и принимать решения, опираясь на данные, отображенные на масштабируемой электронной карте;
- хранить данные о перемещении и состоянии контролируемых объектов и составлять отчеты, содержащие, в частности, визуализированные данные;

– получать подробные отчеты о нестандартных и аварийных ситуациях, требующих оперативного вмешательства.

Кроме того, диспетчер обладает полной информацией о состоянии груза в конкретный момент времени и способен определить даже прогнозируемое время прибытия груза (что также можно отображать в режиме on-line, давая возможность заказчику контролировать доставку).

В результате повышается эффективность использования транспортных средств, осуществляется жесткий контроль над их нецелевым использованием и снижается количество срывов поставок, что позволяет сократить длительность цикла «заказ-поставка» и соответственно улучшить качество оказываемого логистического сервиса. А это в целом отражается на формировании положительного имиджа и репутации компании благодаря своевременному и качественному выполнению принятых обязательств по срокам выполнения заказа, снижению до минимума риска срыва доставки и возможности создания гибкой системы обратной связи.

Если говорить о последних веяниях в сфере логистических технологий, которые могут заинтересовать компанию в перспективе – это новейшие информационные разработки российских компаний, дающие возможность связи с полицией, контроля исправности транспортного средства и даже состояния водителя, путем определения наличия паров алкоголя в кабине. Такое программное обеспечение требует значительных капиталовложений, но вместе с тем имеет важное практическое значение.

Необходимо также отметить, что некоторыми специалистами отмечается тенденция к «отмиранию» дистрибьюции. В условиях, сложившихся в ДНР, это пока вряд ли возможно. Но на мировых рынках канал распределения или дистрибьюции давно воспринимается уже не как средство доставки продукции от производителя к потребителю, но как расстояние и время, затраченное на доведение продукции. То есть современная сфера оптовой торговли отличается стремлением производителей и потребителей сократить число посредников до минимально необходимого количества. Потому очень популярными становятся поставки без посредников и создание фирменных магазинов. Это подталкивает к тому, что необходимо иметь и развивать собственные торговые марки.

В ходе исследования было отмечено, что компании в своей закупочной деятельности в большинстве случаев прибегают к услугам экспедиторов и перевозчиков. И здесь возникает существенная доля общих логистических издержек, отражающаяся на конечной стоимости продукции компаний. Специалисты отмечают, что не всегда нужно искать прямые способы снижения издержек (скидки и т.д.), и выделяют несколько путей оптимизации затрат на транспортно-складские операции, которые применимы для республиканских компаний [5]:

1. Мониторинг и пересмотр деятельности логистических служб. Рекомендуется периодически пересматривать основные функции, закрепленные за специалистами, чтобы определить не потеряла ли какая-то из них свою актуальность. Это возможность найти те направления, в которых компания затрачивает лишние финансы и время путем оптимизации отдельных функций.

2. Планирование транспортировки и хранения. В первую очередь для оптимизации логистических издержек нужно добиться надежности транспортировки по срокам и сохранности груза. Это возможность использования транспортных средств в некоторой степени как «склада на колесах», существенно снижая затраты на хранение.

3. Оптимальный выбор поставщиков логистических услуг. В этом случае не всегда стоит ориентироваться на долгосрочные контакты, хотя их значимость очень высока. Все же следует постоянно изучать предлагаемые на рынке услуги, их условия и стоимость. Такой подход позволит развивать партнерские отношения без ущерба для компании.

Важно отметить, что усовершенствование деятельности компании – это ежедневный труд, зависящий от всех специалистов. И здесь важную роль играет общий системный подход. Ежедневное планирование и оперативное управление транспортно-складской деятельностью позволит оптимизировать работу компании, при этом периодическое проведение мероприятий по аудиту даст возможность вносить коррективы, направляя компанию.

Подводя итоги исследования, обратим внимание на основные направления дальнейшего развития системы оперативного управления компаний, представленные на рисунке 1. Рассмотрим каждое положение:

1. Усовершенствование информационного и программного обеспечения оперативного управления транспортно-складской деятельностью. Действующее программное обеспечение многих компаний удовлетворяет текущие потребности в обмене информации, но вместе с тем, существует масса ограничений в его работе. Поэтому следует определиться в вопросе оптимизации процессов коммуникаций и обмена данными.

2. Построение эффективной системы управления персоналом транспортно-складского комплекса и мотивация труда. Компания–лидер рынка отличается от многих других логистических компаний ДНР наличием особой внутрикорпоративной культуры. Возможно, она и не соответствует западным стандартам, но в отечественных условиях является интересным решением. Но при этом существует множество проблем в сфере управления персоналом – планирование человеческих ресурсов, система мотивации в компании не на удовлетворительном уровне. Что касается остальных представителей данного направления, то система управления персоналом фактически отсутствует, что отрицательно влияет на деятельности компаний и их конкурентоспособность.

3. Мониторинг и анализ логистической деятельности в контексте актуальности выполняемых операций. Наряду с основными процессами, на которых строится работа компаний, выполняется множество мелких, вспомогательных операций. Менеджерам следует обратить внимание на целесообразность их выполнения и их оптимизацию.

4. Научный подход к организации и планированию логистической деятельности компаний. Большинство логистических процессов строятся на субъективном отношении к нему менеджера. Возможно, это имеет смысл в данных условиях, но следует ориентироваться в работе на тенденции,

происходящие в сфере логистического управления как науки – разработки, схемы работы, подходы и методики.

5. Изучение тенденций отечественного рынка логистики и дистрибьюции с целью максимального соответствия потребностям клиентов. Компании должны ориентироваться на долгосрочные партнерские отношения, формирование положительной репутации в глазах потребителей. Без движения навстречу потребностям клиентов дальнейший успех компании может оказаться под вопросом.



Рисунок 1 - Основные направления усовершенствования системы оперативного управления

Таким образом, усовершенствование системы оперативного управления логистическими процессами компаний ДНР путем внедрения инновационных технологий и систем в транспортно-складские операции является действенным способом экономии финансовых и временных ресурсов. Это актуально с точки зрения того, что логистика предприятия дистрибьюции занимает наибольшую часть расходов предприятия.

Кроме того, даже в условиях общей нестабильности и неопределенности на рынке, необходимо особое внимание уделять сервису и качеству предоставляемых услуг. Конкуренция на рынке и борьба за клиентов не исчезают, а потому одно из главных преимуществ для компании в любых условиях – это качество услуг.

Список использованных источников

1. Ташбаев Ы. Развитие логистики в России: современная ситуация, прогноз на будущее, ключевые задачи и приоритеты компаний URL: <http://www.logistika-prim.ru/sites/default/files/74-75.pdf> (дата обращения: 18.03.2018).

2. Назаров М. Transportation Management System. Управление транспортом / URL: <http://www.tadviser.ru/index.php/TMS> (дата обращения: 14.06.2017).
3. Логистика – Microsoft. URL: <https://download.microsoft.com/> (дата обращения: 14.06.2017).
4. Беспалов Р. Навигация по системе управления транспортом // Логистика & система. 2009. №5. С. 38-50.
5. Исакова М. Снижение логистических издержек: 4 максимально эффективных способа URL: <https://www.gd.ru/articles/4174-red-snijenie-logisticheskikh-izderjek> (дата обращения: 18.03.2018).

РОЛЬ СТЕЙКХОЛДЕРОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Морозова Валерия Константиновна,
*магистрант ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»,
г. Донецк*
E-mail: valeriya.morozova.96.96@mail.ru

Аннотация. Исходя из общей стратегии устойчивого развития и роли каждого предприятия в жизнедеятельности региона, предприятия должны стремиться к тому, чтобы превратиться в устойчиво функционирующие высокотехнологичные, экологически безопасные организации, способные обеспечивать людей необходимыми благами и создавать материальные условия для неуклонного повышения качества их жизни в будущем. Для этого цели, которые ставят перед собой предприятия, должны отвечать целям концепции устойчивого развития. Согласованность целей предприятий и стейкхолдеров, а также их взаимные отношения и поведение влияют на устойчивое развитие региона, в котором они функционируют.

Эффективное управление взаимодействием со стейкхолдерами является одной из главных целей управления предприятием и одной из важнейших задач стратегического менеджмента региона. Анализ стейкхолдеров в пределах стратегического пространства региона направлен на выявление таких их характеристик, как: интересы отдельных групп и их относительная власть в регионе, влияние на предприятия и значимость каждой группы для его будущего; влияние стейкхолдеров на ресурсы, стратегические активы; партнерства и коалиции, в которые вступают стейкхолдеры и возможные последствия такого их взаимодействия для региона. Результатом подобного исследования должна стать своеобразная гармонизация взаимодействия стейкхолдеров, которые создают для региона новые возможности или угрозы.

Ключевые слова: стейкхолдеры, ключевые потребности, регион, согласование интересов, гармонизация взаимодействия.

THE ROLE OF THE STAKEHOLDERS IN THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION

Summary. Based on the overall strategy of sustainable development and the role of each enterprise in the life of the region, enterprises should strive to become sustainable high-tech, environmentally friendly organizations that can provide people with the necessary benefits and create material conditions for the continuous improvement of their quality of life in the future. For this purpose, the goals set by enterprises must meet the goals of the concept of sustainable development. The consistency of the goals of enterprises and stakeholders, as well as their mutual relations and behavior affect the sustainable development of the region in which they operate.

Effective management of interaction with stakeholders is one of the main objectives of enterprise management and one of the most important tasks of strategic management of the region. The analysis of stakeholders within the strategic space of the region is aimed at identifying such characteristics as: the interests of individual groups and their relative power in the region, the impact on the enterprise and the importance of each group for its future; the impact of stakeholders on resources, strategic assets; partnerships and coalitions that involve stakeholders and the possible consequences of such interaction for the region. The result of such research should be a kind of harmonization of stakeholder interaction, which create new opportunities or threats for the region.

Key words: stakeholders, key needs, region, coordination of interests, harmonization of interaction.

Стейкхолдер – это заинтересованная сторона, причастная сторона — физическое лицо или организация, имеющая права, долю, требования или интересы относительно системы или её свойств, удовлетворяющих их потребностям и ожиданиям [1].

Теория управления стейкхолдерами была впервые подробно изложена Эдвардом Фриманом в книге «Strategic Management: A Stakeholder Approach». Фриман считал, что понимание и выделение групп людей, способных влиять на бизнес или отдельный проект, позволяют четко структурировать и оптимизировать процесс управления. В своей концепции он разделил процесс анализа и управления стейкхолдерами на 6 этапов [2]:

1. Определение всех стейкхолдеров;
2. Определение ключевых потребностей всех стейкхолдеров;
3. Анализ интересов и влияния каждого стейкхолдера;
4. Формирование списка действий для управления ожиданиями стейкхолдеров;
5. Исполнение запланированных действий;
6. Анализ результатов управления и повторение процесса.

Анализ заинтересованных лиц позволяет определить интересы всех стейкхолдеров, которые могут повлиять на развитие региона в социально-экономическом аспекте; выявить потенциальные сложности, которые могут

прервать или снизить успешность выдвигаемых изменений; выделить ключевых лиц, которые должны быть информированы о ходе осуществления мероприятия по развитию региона, определить группы лиц, которые должны быть вовлечены на каждом этапе проекта, оценить средства, правила и принципы коммуникации и спланировать действия для снижения негативного влияния стейкхолдеров.

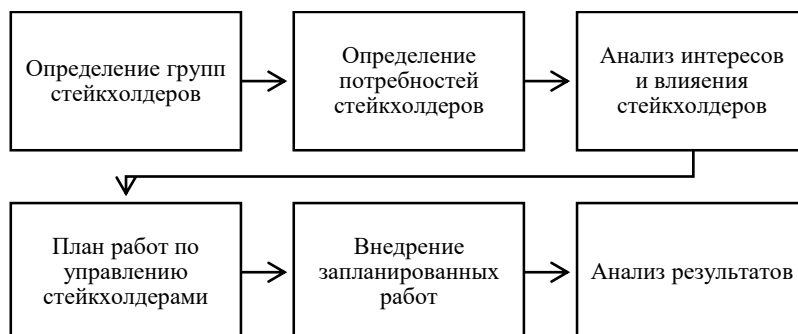


Рисунок 1 - Процесс анализа и управления стейкхолдерами

Анализ стейкхолдеров включает также идентификацию, систематизацию, градацию основных стейкхолдеров, оценку их цели, возможностей и мотиваций, сбор информации о них, использование этих знаний в процессе стратегического управления. Работа со стейкхолдерами подразумевает контакты, коммуникации, проведение переговоров с целью получения наибольшей выгоды

Стейкхолдеры региона - это лица или организации, которые активно участвуют в жизни региона или чьи интересы могут влиять на результаты деятельности предприятий или региона в целом. Стейкхолдеры региона имеют разные уровни ответственности и полномочия. Кроме того, ответственность и полномочия могут меняться в зависимости от влияния внешней и внутренней среды. Их ответственность и полномочия меняются в диапазоне от случайного участия до полного обеспечения потребностей региона, в том числе финансовой и политической поддержки.

Рассмотрим типичные группы стейкхолдеров любого региона и их интересы (табл.1).

Из этого списка видно, что каждая группа стейкхолдеров имеет специфические интересы, однако существуют области, где эти интересы пересекаются.

Степень вовлечения стейкхолдеров в деятельность предприятий региона может быть разной. Некоторые исследователи [3] определяют, что сама природа взаимодействия между бизнесом и стейкхолдерами меняется со временем.

Таблица 1 - Интересы групп стейкхолдеров

Группы стейкхолдеров	Интересы
Акционеры, владельцы предприятий	– размер годовых дивидендов; – повышение стоимости их акций; – рост стоимости компании и ее прибыли и т.д.
Инвесторы	– стабильность фирмы/ успешность проекта;

	<ul style="list-style-type: none"> – ожидания высокой прибыли; – сбалансированность инвестиционного портфеля.
Менеджеры высшего звена	<ul style="list-style-type: none"> – размеры их жалования и премий; – виды возможных дополнительных доходов; – социальный статус, связанный с работой в компании; – уровень ответственности; – количество и острота служебных проблем.
Работники предприятия	<ul style="list-style-type: none"> – гарантии занятости; – уровень реальной заработной платы; – условия найма и труда; – возможности продвижения по службе; – уровень удовлетворения работой.
Потребители	<ul style="list-style-type: none"> – желаемые и качественные продукты; – приемлемые цены; – безопасность продуктов; – новые продукты в соответствующие сроки; – разнообразие выбора.
Поставщики	<ul style="list-style-type: none"> – стабильность заказов; – оплата в срок и в соответствии с условиями договора; – создание отношений зависимости от поставок.
Органы власти	<ul style="list-style-type: none"> – обеспечение занятости; – выплата налогов; – соответствие деятельности требованиям закона; – вклад в экономический рост региона; – вклад в местный бюджет.
Партии, общественные организации, социальные и общественные группы:	<ul style="list-style-type: none"> – забота об окружающей среде; – поддержка местной общественной деятельности; – проведение акций социальной ответственности; – требование прислушиваться к группам влияния.

В частности, определяют следующие типы реакции предприятий на запросы и существование своих стейкхолдеров:

неактивные предприятия, которые игнорируют заботу о своих стейкхолдерах. Такие предприятия считают, что могут принимать решения в одностороннем порядке, без учета своего влияния на другие субъекты;

реактивные предприятия, принимающие реактивную позицию, в основном делают какие-то действия (часто защитные), только когда они вынуждены это делать;

проактивные предприятия, которые пытаются услышать и предвидеть заботы стейкхолдеров. На таких предприятиях часто существуют специализированные подразделения, которые занимаются связями с общественностью, вопросами обслуживания потребителей, государственными нормами и регулированием, и пытаются выявить проблемы, которые уже есть или могут стать ключевыми для стейкхолдеров. Такие предприятия реже сталкиваются с неожиданными кризисными и негативными ситуациями со стороны стейкхолдеров. Однако заботы стейкхолдеров рассматриваются предприятиями как проблемы, которые необходимо решить, нежели как источник конкурентных преимуществ;

интерактивные предприятия, которые активно вовлечены в сотрудничество со стейкхолдерами, основанное на взаимоуважении, открытости и доверии. Такие предприятия понимают, что положительные взаимоотношения со стейкхолдерами является источником повышения стоимости и создание конкурентных преимуществ [3].

С другой стороны, выделяют различные виды стейкхолдеров в соответствии с возможностью их влияния на деятельность предприятия, что может быть как угрозой для предприятия, так и эффективным сотрудничеством:

поддерживающие – это идеальные стейкхолдеры с точки зрения деятельности предприятия, поскольку они поддерживают все цели и действия предприятия. Это может быть совет директоров, работники, поставщики, неприбыльные общественные организации и тому подобное. Стратегия предприятия по таким стейкхолдерам включает меры по привлечению их к своей деятельности;

неподдерживающие – стейкхолдеры, которые проявляют потенциально высокую угрозу и низкую кооперацию с предприятием. Для многих предприятий это могут быть их конкуренты, профсоюзы работников, правительство, иногда средства массовой информации. Лучшей стратегией в отношении таких стейкхолдеров является оборонная, однако предприятию следует всегда попробовать изменить тип этого стейкхолдера на другой;

смешанные – стейкхолдеры, которые проявляют одинаково высокие потенциальные возможности угрозы или сотрудничества с предприятием. Это могут быть определенные работники, клиенты, предприятия, производящие комплектующие. К таким стейкхолдерам применяется стратегия сотрудничества. Если предприятие улучшит сотрудничество с ними, им будет труднее противодействовать предприятию;

маргинальные – стейкхолдеры, которые являются ни угрозой, ни поддержкой для предприятия. Несмотря на то, что они имеют определенный интерес к деятельности предприятия, они, как правило, не обеспокоены большинством вопросов, связанных с последствиями его обычной деятельности. Это могут быть профессиональные ассоциации работников или владельцы акций. Однако определенные действия предприятия (загрязнение окружающей среды, опасность выпускаемой продукции) могут активировать потенциал таких стейкхолдеров, причем, усиливая как угрозу, так и сотрудничество для предприятия. Признавая, что интересы этих заинтересованных сторон являются узкими и касаются конкретных вопросов, предприятие должно осуществлять мониторинг таких стейкхолдеров. При принятии стратегических решений предприятия должны следить за их интересами. Только если вопросы, являются решающими для этих заинтересованных сторон, необходимо осуществлять меры по обеспечению их поддержки или предотвращения их оппозиции [5].

Очевидна необходимость партнерства между предприятиями и его стейкхолдерами, что приведет к достижению целей всех заинтересованных сторон. Согласование целей и интересов, совместная деятельность, отсутствие конфликтов и т.д. будут способствовать устойчивому развитию региона.

Стейкхолдеры могут оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на развитие региона. Положительно влияют, как правило, те, кому выгодно успешное развитие региона, его производственной и социокультурной сферы, тогда как отрицательно влияют те, кому по известным только для них

причинам такое развитие невыгодно. Например, деловые круги региона, получают выгоду от проекта индустриального развития и могут положительно влиять как участники данного проекта. Напротив, группа по защите окружающей среды, которая считает, что проект наносит вред природе, будут оказывать негативное влияние как на участников проекта, так и на регион в целом. Важно соблюсти баланс, чтобы были удовлетворены интересы всех заинтересованных групп, что в дальнейшем будет способствовать экономическому и социокультурному развитию.

Составим карту интересов основных стейкхолдеров региональной экономики (рис.2.).

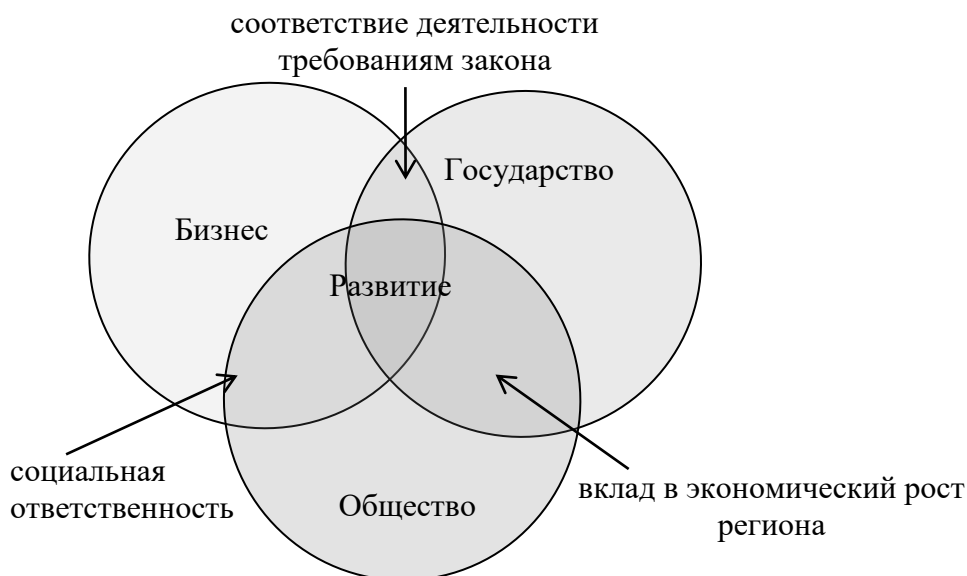


Рисунок 2 - Карта интересов стейкхолдеров региональной экономики

Определив наиболее влиятельных и заинтересованных стейкхолдеров и максимально согласовав их интересы с собственными предприятия и руководство региона может получить значительную поддержку этих участников в осуществлении процесса внедрения стратегических изменений. В случае же игнорирования, стратегические изменения могут быть проведены со значительным опозданием, с большими дополнительными затратами, а то и вовсе не состояться.

Список использованных источников

1. Стейкхолдеры – это... [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://upravlenie-proektami.ru/steykholdery-eto>
2. Как работать со стейкхолдерами? (Stakeholder Analysis) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/stakeholders/>
3. Ляшенко, А. Экономические интересы стейкхолдеров предприятия: диалектическое взаимодействие, систематизация, выбор средств согласования / А. Ляшенко // Вестник ТГТУ. – 2013. – № 2. – С. 54-61.
4. Бобылёв, С. Н. Модернизация экономики и устойчивое развитие / С. Н. Бобылёв, В. М. Захаров. – М.: Экономика. – 2011. – 295 с.

5. Шарипова, А. С. Гармонизация деятельности как процесс по обеспечению экономической безопасности предприятия / А. С. Шарипова, А. А. Надьон // Управление проектами и развитие производства: сб. науч. пр. – Луганск: Вид-во СНУ им. В. Даля. – 2012. – № 1 (41). – С. 50-55 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pmdp.org.ua/images/Journal/41/12sosebp.pdf>

СВОБОДА РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА КАК НАПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛИЗАЦИИ В РЕГИОНЕ

Воробьева Людмила Александровна

к.э.н., доцент, доцент кафедры теории управления и государственного администрирования ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и Государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк
E-mail: science@tebik.ru

Аннотация. В статье проводится анализ системного развития малого и среднего бизнеса, как основного направления социализации в регионе.

Ключевые слова: малый бизнес, средний бизнес, предпринимательство, социализация, социальные гарантии

FREEDOM OF DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS AS THE DIRECTION OF SOCIALIZATION IN THE REGION

Summary. The article analyzes the system development of small and medium-sized businesses as the main direction of socialization in the region.

Key words: small business, medium business, entrepreneurship, socialization, social guarantees

Известно, что малое предпринимательство один из ведущих секторов, которые определяют темпы экономического роста, состояние занятости населения, структуру и количество валового национального продукта.

Особенно актуальна проблема внедрения на рынок малых предприятий в свете изменений в экономике нашей Донецкой Народной Республике. В условиях экономического кризиса нельзя не вспомнить и о поддержке малого бизнеса. Появление новых форм – это новые рабочие места, реальные деньги в бюджет различных уровней, малыми предприятиями легче управлять в условиях нестабильности.

Региональное управление, основанное на привлечении предпринимательства к решению ситуативных социально-экономических проблем, это вопросы текущего планирования.

Следует отметить, что социальное предпринимательство – это предпринимательская деятельность, нацеленная на смягчение или решение социальных проблем. Тема социального предпринимательства становится всё

более обсуждаемой и популярной во всем мире, так как социальный бизнес направлен не только на получение прибыли. Это, прежде всего, решение проблем социального характера через оказание помощи обществу в вопросах более эффективного функционирования.

Наиболее эффективно устойчивость социализации предпринимательства обеспечивается внутрорегиональными ресурсными источниками и переориентацией регионального управления на принципы и методы стратегического планирования. Именно это позволит оптимизировать эффект от согласованных действий при решении стратегических задач социально-экономического развития региона.

Социальный потенциал малого бизнеса – это возможный вклад в жизнедеятельность и развитие общества, его роль в решении социальных задач, т.к. малый бизнес имеет ряд положительных характеристик. А именно:

- гибкость, адаптивность, мобильность;
- многоплановый характер мотивации;
- узкая специализация;
- ориентация на конечный результат;
- возможность идти на риск;
- эффективность сотрудничества с крупными корпорациями в качестве подрядных организаций;
- приемлемая производительность труда при малых издержках производства и т.д.

Малый бизнес, как социально-экономическая система – это своеобразная форма организации экономической деятельности, сложный хозяйственный механизм, задача которого состоит в том, чтобы в условиях неопределенности находить пути и методы эффективного использования ограниченных ресурсов.

Сектор малого бизнеса является объективно необходимым элементом любой развитой социально-экономической системы, без которого экономика и общество в целом не могут существовать и развиваться. Как видим, значительную роль в развитии малого бизнеса играет социальный фактор.

В современных условиях развития экономики необходимо осмысление социализации предпринимательства как одного из направлений стратегического планирования региональными органами власти, т.к. социализация бизнеса позволяет выполнить основную функцию органов власти – обеспечить достаточный уровень жизни населения региона.

Региональное стратегическое планирование в сфере развития предпринимательства должно быть социально ориентированным, т.к. необходимо формировать социально-ответственную предпринимательскую среду, которая в дальнейшем обеспечит:

- в социальной сфере: официальную занятость населения и положительный имидж предпринимательства в целом;
- в экономической сфере: налоговые отчисления в бюджет;
- в политической сфере: формирование «среднего класса» как гаранта политической стабильности в обществе; единение целей развития

предпринимательства с целями региона, на территории которого они функционируют.

В рамках социализации малого и среднего бизнеса целесообразно создание предпринимательских фондов целевого потребления, которые можно формировать за счет средств предпринимательских сообществ региона, а право их использования предоставить самим предпринимателям.

Алгоритм социализации малого и среднего бизнеса может быть представлен как поэтапный процесс.

Первый этап – создание концепции, в которой будут отражены основные цели и определяться уровень эффективности её реализации.

Второй этап – определение направления развития предпринимательства с целью его регионального регулирования.

Третий этап – выбор оптимальных механизмов развития предпринимательской среды с учётом специфических особенностей региона.

Четвертый этап – реализация среднесрочной региональной стратегии предпринимательства.

Социализация бизнеса – это способ целенаправленного решения социально-экономических проблем, как самого предпринимательства, так и территории, где оно функционирует за счет совместных организационно-финансовых ресурсов.

Специализация предпринимательства на территории региона позволит обеспечить:

- своевременное и компетентное удовлетворение потребностей населения;
- стимулирование деловой активности;
- эффективное перераспределение ресурсов по направлениям стратегического планирования.

Основными направлениями деятельности для социализации предпринимательства могут быть:

- льготное налогообложение для предпринимателей на определенный срок;
- согласованное и скоординированное решение возникающих проблем в социально-экономическом развитии территорий;
- финансовая поддержка предприятий посредством участия органов власти.

Возникающий в обществе интерес к социализации бизнеса требует специального анализа этого вопроса не только в связи с распределительными процессами, но и, в более широком плане, с позиции общественных ценностей.

Социальная защищенность и социальные гарантии нормальной жизнедеятельности всех членов общества являются объективной необходимостью, т.к. сегодня существуют противоречия интересов и невысокий уровень благосостояния основной массы населения, это и будет одним из условий последовательного осуществления социализации общества.

Как показывают исследования, важным компонентом управления региональной экономикой должна стать социализация бизнеса как часть

стратегического управления социально-экономическим развитием территории, на которых он находится.

Список использованных источников

1. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: учебник / М.Г. Лапуста - М.: МГУ им.Ломоносова, 2010. – 608 с.
2. Переверзев М.П. Основы предпринимательства: учебник/ М.П.Переверзев., А.М.Лулева, - М.: МГУ им. Ломоносова, 2014. – 346 с.

ЦЕННОСТНЫЕ ОРИЕНТАЦИИ ЛИЧНОСТИ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ В РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ¹

Журавлева Надежда Анатольевна,
к.пс.н., Институт психологии РАН, Москва, Россия
E-mail: smlgr@psychol.ras.ru

Аннотация. Статья посвящена сравнительному анализу структуры ценностных ориентаций личности в середине 1990-х гг. XX в. и в условиях наметившегося экономического роста 2006 г.

Ключевые слова: ценностные ориентации, терминальные ценности, инструментальные ценности, социально-экономические изменения, экономический рост.

VALUE ORIENTATION OF PERSONALITY IN TERMS OF SOCIO- ECONOMIC TRANSFORMATION IN RUSSIAN SOCIETY

Summary. Article is devoted to comparative analysis of the structure of value orientations of personality in the middle of 90-th of XX century and in terms of economic growth in 2006.

Keywords: value orientations, terminal values, instrumental values, socio-economic changes, economic growth.

В связи с социально-экономическими трансформациями, коснувшимися российское общество на рубеже XX–XXI столетий, изменениям подвергаются различные социально-психологические феномены на уровне личности, малых и больших социальных групп, межличностных и межгрупповых отношений [1-8].

Ценностные ориентации личности принципиально по-разному формируются в условиях устойчивого развития общества и в радикально изменяющихся социально-экономических условиях [9]. В период радикальных трансформаций условий жизнедеятельности больших групп людей, изменившаяся социальная среда детерминирует перестройку их жизненных

¹ Статья написана при финансовой поддержке РФФ, проект № 14-18-03271.

планов, системы ценностных ориентаций, идеалов в соответствии с новыми социально-экономическими условиями.

При этом, по результатам социально-психологических исследований, можно говорить о чрезвычайно дифференцированном влиянии новых социально-экономических условий на социально-психологические (личностные и групповые) феномены [10-12]. Показано, что на одних участников совместной трудовой деятельности или на одни трудовые группы они воздействуют заметно, а на другие оказывают слабое воздействие или оно полностью отсутствует [13]. Роль, в частности, экономических факторов трудовой деятельности трансформируется, преломляется или сводится к нулю через опосредствующие социально-психологические факторы, к которым можно отнести, например, социально-психологические типы личности, структуру ценностных ориентаций, мотивационные предпочтения.

Изменения социально-экономических условий трудовой деятельности (смена формы собственности) вызывает динамику в структуре ценностей не у всех опрошенных, более того, у части из них структура ценностей полностью сохраняется прежней. Ценности легче изменяются под влиянием новых социально-экономических условий у людей с неустойчивой или нечетко выраженной их системой. Изменения ценностей наиболее характерны для тех, у кого они организованы не по типу «пирамиды» (есть что-то главное, что и выступает системообразующим фактором), а скорее по типу «трапеции» (есть много равнозначимых ценностей) [13].

В условиях социально-экономических преобразований в обществе изменение значимости ценностей в общественном сознании происходит постепенно и неравномерно в различных социальных группах людей. Ценностное сознание одних социальных групп в большей степени устойчиво по отношению к социально-экономическим изменениям и характеризовалось сохранением их ценностных приоритетов, а система жизненных ценностей других более чувствительна к экономическим преобразованиям в обществе и отличалась выраженной динамикой. Значительные изменения в структурах ценностных ориентаций тех или иных социальных групп прежде всего связаны с резкими преобразованиями социально-экономических условий их жизнедеятельности.

В силу возрастных, психологических и социальных особенностей молодежь является наиболее сензитивной к происходящим в обществе изменениям, индикатором всех положительных и отрицательных процессов, происходящих в обществе. В период активного формирования устойчивого мировоззрения, нравственного сознания, становления ценностной иерархии молодежь с большей легкостью принимает и усваивает все «новое» в культуре, чем представители более старших поколений [14, 15]. Ценностные ориентации молодых людей находятся в процессе формирования, а сформировавшись, требуют еще некоторого времени для обретения устойчивости, в связи с чем испытывают большую зависимость от различных внешних факторов.

Данное исследование посвящено изучению закономерностей динамики ценностных ориентаций личности и различных социальных групп в условиях

радикальных социально-экономических трансформаций российского общества с 1994 по 2006 г. В работе поставлена цель выполнить сравнительный анализ структуры ценностных ориентаций личности – представителей разных социальных групп в середине 1990-х гг. XX в. (1994-1997) и в условиях наметившегося экономического роста (2006 г.).

Для изучения ценностных ориентаций личности применялся адаптированный вариант методики М.Рокича «Ценностные ориентации». Для оценки динамики ценностных ориентаций в конкретные исторические периоды был использован метод поперечных «срезов». Исследовательские «срезы» осуществлялись каждые 2–3 года в течение 12 лет: в 1994, 1997, 1999, 2001, 2003 и 2006 годах. При планировании эмпирического исследования учитывалась в первую очередь интенсивность изменений социально-экономических условий в обществе. Состояние ценностных ориентаций личности впервые было зафиксировано осенью 1994 г. после острого социально-экономического кризиса 1992–1993 гг., далее в период, отличавшийся более высокой, по сравнению с первым, экономической стабильностью, осенью 1997 г. Третий исследовательский «срез» был сделан примерно через год после экономического дефолта августа 1998 г. — осенью 1999 г. Четвертый исследовательский «срез» был выполнен весной 2001 г. в условиях относительной экономической стабилизации. Пятый и шестой исследовательские «срезы» были осуществлены осенью 2003 г. и осенью 2006 г. в период наметившегося экономического роста. Сравнительный анализ ранговых структур ценностных ориентаций личности в разные исследовательские «срезы» был выполнен с помощью Т-критерия Стьюдента.

В исследовании принимали участие жители Московского региона – за шесть исследовательских “срезов” было опрошено 3251 человек. Каждая выборка примерно в равных частях распределялась по следующим социальным группам: работники государственных предприятий; работники предприятий без образования юридического лица (ПБОЮЛ, а в 1990-е годы — индивидуальных частных предприятий); работники открытых акционерных и закрытых акционерных обществ (последние являлись объектом исследования с 1997 г.); военнослужащие (только по ведомству МО РФ); предприниматели сферы малого бизнеса; безработные; студенты и старше школьники. Учитывались также демографические критерии: пол, возраст (от 15 до 55 лет), уровень образования и семейный статус. Тем самым достигалась высокая степень разнородности выборки.

По результатам выполненного исследования группу наиболее значимых жизненных целей россиян составляют ориентации на ценности здоровья (1-е место), семьи (2-е место), любви (3-е место), работы и общения с друзьями (4–6-е места), материального благополучия (5-е место), свободы и уверенности в себе (7–8-е места). В структуре инструментальных ценностей (ценностей-средств) современной личности первостепенное значение имеют ориентации на образованность (1-е место), честность (2-е место), твердость воли (3-е места), ответственность и предприимчивость (4–5-е места), терпимость (6-е место).

В первую десятку инструментальных ценностей опрошенных всех социальных групп входят, с одной стороны, нравственные ценности честности и терпимости, а с другой, — волевые и деловые качества, характеризующие способность решительно действовать в сложных социальных и экономических ситуациях: твердая воля, предприимчивость, ответственность. Опору в реализации жизненных целей россияне видят, прежде всего, в ориентации на собственные силы и инициативу.

Исследование показало, что по сравнению с серединой 1990-х гг. XX в. (1994-1997) к 2006 г. в ценностных приоритетах россиян состоялся переход от ориентации на самоутверждение, личностный рост, достижение положительного социально-психологического самочувствия и альтруистические ценности — к более выраженной направленности на ценности личной жизни, достижение делового успеха и высокого материального благосостояния.

В новых социально-экономических условиях направленность личности на самоутверждение постепенно перестала входить в структуру наиболее значимых жизненных приоритетов. Так, от «среза» к «срезу» все менее значимой для респондентов становилась ценность независимости, которая переместилась с 4-ой ранговой позиции на 8-ю. К 2003 г., по-видимому, в связи со снижением общего темпа жизни в условиях экономического роста достоверно снизилась в ряду жизненных целей и значимость активной жизни — с 9-го на 11-е место.

В результате социально-экономических преобразований в обществе менее значимым для россиян стало стремление к достижению положительного социально-психологического самочувствия. Ценность уверенности в себе постепенно перешла с 7-го на 8-й ранг, а ценность жизнерадостности к 1997 г. с 8-го ранга переместилась на 10–11-й.

В период социально-экономических преобразований в обществе наблюдалось смещение общих акцентов в ценностных ориентациях от направленности на личностный рост и альтруистические ценности к направленности на ценности прагматические. Так, к 1997 г. значимость мудрости с 9-го ранга снизилась на 10-й, самоконтроль в период 1994–1999 гг. опустился с 5-го ранга на 9-й, альтруистические ценности счастья других и чуткости в период 1994–2001 гг. снизились соответственно с 14-го на 15-й ранг и с 16-го на 18–19-е ранговые места. Прагматические ценности, наоборот, вошли в структуру наиболее приоритетных ценностных ориентаций россиян. Ценность эффективности в делах после дефолта 1998 г. поднялась с 13-го на 7–10-е ранговые позиции, в свою очередь, ценность смелости в отстаивании взглядов в 2001–2006 гг. с 11–12-х мест также переместилась на более высокое 7-ое. Таким образом, можно констатировать, что в массовом сознании произошло некоторое снижение значимости альтруистической стратегии поведения, традиционной для российской ментальности и направленной на обеспечение благополучия других людей.

В период исследования достоверно возросла для россиян значимость достижения делового успеха. Значимость работы к 1997 г. переместилась с 8-го

на 4–6-е места, от «среза» к «срезу» рос приоритет таких ценностей-средств, как образованность (с 2-го места на 1-е) и ответственность (с 9-го места на 4-е). Кроме того, в условиях экономического роста к 2006 г. большую значимость для россиян приобрело достижение высокого уровня материального благосостояния: терминальная ценность богатства переместилась с 13-го ранга на 10-й. В ценностном сознании опрошенных постепенно возрастал и ранговый «вес» ценностей личной жизни: семьи и любви, сохранивших соответственно 2-е и 3-е места, а с 1994 по 2001 г. все более значимой для личности становилась ценность здоровья (1-ое место).

Список использованных источников

1. Журавлев А.Л. Социально-психологические проблемы детерминации поведения личности и группы в изменяющемся обществе // Динамика социально-психологических явлений в изменяющемся обществе. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1996. С. 3-21.
2. Журавлева Н.А. Ценностные ориентации предпринимателей в изменяющемся российском обществе // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия «Психология и педагогика». 2008. № 1. С. 46–49.
3. Журавлева Н.А. Экономическое сознание предпринимателей в современном российском обществе // Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы. Иркутск: БГУЭП, 2009. С. 278–283.
4. Кольцова В.А., Олейник Ю.Н. Историческое сознание личности как компонент ментальности поколения [Электронный ресурс] // Знание. Понимание. Умение. 2013. № 6.
5. Позняков В.П., Журавлев А.Л. Динамика межгрупповых отношений в условиях изменения форм собственности // Психологический журнал. 1992. № 4. С. 24-32.
6. Юревич А.В. Нравственность в современной России // Экономические стратегии. 2009. Т. 11. № 3. С. 58-63.
7. Юревич А.В. Психологические особенности российской науки // Вопросы философии. 1999. Т. 53. № 4. С. 11-23.
8. Юревич А.В. Нравственное состояние современного российского общества // Психологический журнал. 2009. Т. 30. № 3. С. 107–117.
9. Журавлева Н.А. Динамика ценностных ориентаций предпринимателей в условиях макросоциальных преобразований // Психологический журнал. 2015. Т. 36. № 1. С. 46-60.
10. Журавлев А.Л. Развитие методологических и теоретических исследований в Институте психологии РАН // Национальный психологический журнал. 2007. № 1. С. 75-80.
11. Кочеткова Н.В., Журавлев А.Л. Динамика социально-психологических качеств современного российского предпринимателя // Социальная психология экономического поведения. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1999. С. 130–142.

12. Юревич А.В. Динамика психологического состояния современного российского общества // Вестник Российской академии наук. 2009. Т. 79. № 2. С. 112-120.
13. Журавлев А.Л. Взаимодействие социально-психологических и социально-экономических феноменов в изменяющемся обществе // Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1998. С. 11-37.
14. Журавлева Н.А. Гуманизация ценностных ориентаций молодежи как актуальная научная проблема в современном российском обществе // Духовно-нравственные потенциалы молодежного коллектива. Курск: Курский государственный университет, 2013. С. 22-31.
15. Журавлева Н.А. Современные тенденции в ценностных ориентациях российской молодежи // Вестник Российского гуманитарного научного фонда. 2011. № 3. С. 139-146.

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС СИСТЕМАМИ С УЧЕТОМ ТЕОРИИ ПОКОЛЕНИЙ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Гладченко Таисия Николаевна,

*к.н.гос.упр., доцент, доцент ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе ДНР», г. Донецк*

E-mail: taisia2001@ukr.net

Аннотация. Актуальность исследования. Система государственного управления должна успевать реагировать на изменения в обществе, поэтому глубинные ценности поколений могут стать важным ориентиром для государственной политики. Понять и обнаружить эти ценности помогает теория поколений. Быстро меняющаяся ситуация и выработка новых стратегий развития бизнес системами, диктует необходимость обратить внимание на ценностные ориентиры общества особенно в условиях новой реальности.

Цель исследования. Рассмотреть теорию поколений через призму глубинных ценностей: потребительские предпочтения, образование, здоровье, семья, спорт, отдых, мотивация, каналы информации, что не было осуществлено ранее системно другими авторами. Сформулировать основные предпосылки для выработки более рациональной стратегии развития бизнес систем в условиях новой реальности.

Использование теории поколений на ряду с другими инструментами позволит выработать более рациональную стратегию бизнес систем

Ключевые слова. Теория поколений, новая реальность, стратегия, бизнес системы, глубинные ценности, ценностные ориентиры.

STRATEGY MANAGEMENT BUSINESS SYSTEMS TAKING INTO ACCOUNT THE THEORY OF GENERATIONS IN THE NEW REALITY

Summary. The relevance of the study. The system of public administration should be able to respond to changes in society, so the deep values of generations can become an important benchmark for public policy. The theory of generations helps to understand and discover these values. The rapidly changing situation and the development of new strategies for the development of business systems, dictates the need to pay attention to the values of society especially in the new reality.

Purpose of research. To consider the theory of generations through the prism of deep values: consumer preferences, education, health, family, sports, recreation, motivation, information channels that have not been implemented previously systematically by other authors. To formulate the main prerequisites for the development of a more rational strategy for the development of business systems in the new reality.

Using the theory of generations along with other tools will allow to develop a more rational strategy of business systems

Key words: Theory of generations, new reality, strategy, business systems, core values, value guidelines.

Основная часть исследования. Изначально теория поколений Штрауса и Хоува была направлена на изучение англо-американской истории, она получила широкое распространение во многих странах мира, в том числе и в России. «Теорию поколений после США сначала проверили в ЮАР, потом в странах „азиатских тигров“, а затем в Европе и России. Ценности поколений во всех странах схожи. Дело в том, что есть ключевые события и явления в мире (появление Интернета, распространение мобильной связи), общие для разных стран. Смена поколений проходит практически в одном режиме по всему миру», — утверждает Евгения Шамис, координатор проекта «Теория поколений в России — Rugenerations» [1].

В России, в отличие от США, теорию поколений изучают не историки, а маркетологи, специалисты по рекламе и связям с общественностью и HR-менеджеры, которые применяют её на практике.

Условия новой реальности, в условиях накопления элементов кризисных явлений представлена следующими особенностями: общее замедление темпов роста, волатильность финансовых и товарных рынков, сжимание потребления, старение населения планеты, снижение эффективности традиционной государственной политики, имея ввиду фискальные, монетарные инструменты и стимулы. Конкуренция охватывает не только человеческий, научный и технологический потенциалы, но и все больше приобретает цивилизационный характер, форму соперничества ценностных ориентиров.

Ценность для человека можно определить, как значимость явлений и предметов реальной действительности с точки зрения их соответствия или несоответствия потребностям общества, социальных групп и личности. В основу теории поколений были положены ценности представителей разных поколений. На формирование поколенческих ценностей влияют многие факторы – политические, экономические, социальные, технологические. Особую роль играет модель воспитания, принятая в семье. Формирование

ценностей происходит до 12-14 лет. Ребенок не оценивает события с позиции «это хорошо или плохо», «правильно или неправильно». Он просто умеет жить в этих условиях. Глубинные ценности являются подсознательными, большинство из них незаметны, но в дальнейшем поколения живут и действуют под их влиянием [2].

Теория поколений через призму глубинных ценностей: потребительские предпочтения, образование, здоровье, семья, спорт, отдых, мотивация, каналы информации представлена в таблице 1. (см. приложение стр. 95-96)

Основные предпосылки для выработки более рациональной стратегии развития бизнес систем в условиях новой реальности должны предусматривать:

цифроизацию общества, и смещение потребления в виртуальное пространство;

смену потребительских предпочтений, которые повлияют на специализацию и использование крупных торговых центров в сторону центров развлечения;

изменение отношений к комфорту в сторону минимизации и рационализации пространства;

спрос на авторские товары;

утрата статусов брендов;

смену рекламных политик в сторону пропаганды.

Выводы. Безусловно не все из указанных выше характеристик вышеуказанных поколений одинаково проявляются у всех их представителей. Даже авторы теории поколений говорят о том, что она в большей степени применима в отношении лиц с высшим образованием и средним достатком, живущих преимущественно в крупных городах. Но и здесь многое зависит от воспитания в семье, непосредственного окружения, мнения социальнозначимых для каждого человека лиц и т.д. Но использование теории поколений наряду с другими инструментами позволит выработать более рациональную стратегию управления образовательными системами.

Список использованных источников

1. Теория поколений. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org>
2. Жданов Б. Как теория поколений повлияет на бизнес. / Б. Жданов - [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.topobzor.com/kak-teoriya-pokolenij-vliyaet-na-biznes/.html>

ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Крючкова Кристина Александровна,

ассистент кафедры хозяйственного права ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики» г. Донецк

E-mail: kristinalazorenko@mail.ru

Аннотация. Данная статья посвящена рассмотрению некоторых актуальных проблем правового регулирования предпринимательской деятельности, в особенности сферы малого и среднего предпринимательства. Проведён анализ причин, в том числе правового характера, сдерживающие развитие сферы малого и среднего бизнеса в стране, влияющие на предпринимательский климат в целом. В исследовании данной проблемы большое значение имеют следующие аспекты: общие вопросы; экономический, социальный фактор и правовой фактор малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, предпринимательство, конкуренция, государство, граждане, коррупция, субъекты.

LEGAL PROBLEMS OF MANAGEMENT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN RUSSIA

Summary. This article is devoted to the consideration of some topical problems of legal regulation of entrepreneurial activity, in particular the sphere of small and medium business. The analysis of the reasons, including the legal nature, restraining the development of small and medium business in the country, affecting the business climate in general, was conducted. In the study of this problem, the following aspects are of great importance: general issues; economic, social factor and legal factor of small and medium business.

Key words: small and medium business, entrepreneurship, competition, state, citizens, corruption, subjects.

В начале XX в. известный российский цивилист Август Исаакович Каминка писал: "В хозяйственном строе, основанном на принципе частной инициативы, предприниматель является той центральной фигурой, энергией, находчивостью, способностями которой в значительной степени обуславливается благосостояние страны".

Данное выражение как никогда актуально для России, где на протяжении долгого времени и на всех уровнях говорится о социально-экономической значимости предпринимателя, а также о скорейшем развитии сферы малого и среднего предпринимательства. К сожалению, те усилия, которые прилагает государство, пока не принесли определённых результатов.

В большинстве научных источников, прописан ряд причин, которые сдерживают рост количества субъектов малого и среднего предпринимательства. К ним относятся:

- 1.Несовершенство законодательной базы;
- 2.несовершенство налогообложения и финансово – кредитных механизмов;
- 3.административные барьеры;
- 4.коррупция.

Предпринимательство или предпринимательская деятельность — это такая деятельность, которая направлена на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, которая осуществляется самостоятельно на свой риск лицом, зарегистрированным в установленном законом порядке в качестве индивидуального предпринимателя.

Если рассматривать термин «предпринимательство», с точки зрения юриспруденции, которое закреплено в нормативном акте, то данное понятие становится понятием нормативным, даже несмотря на свою неоднозначность в лексике русского языка. Поэтому в дальнейшем нами используются именно термины «малый бизнес», «малый и средний бизнес» и «малое предприятие», за исключением тех случаев, когда делается прямая ссылка на нормативный акт или цитируется источник, использующий другую лексическую конструкцию.

Одним из серьезных испытаний для российских предпринимателей является вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО), в результате которого, с одной стороны, будут созданы более благоприятные условия для доступа отечественных товаров и услуг на мировой рынок, с другой - Россия будет вынуждена открыть свой внутренний рынок для иностранных производителей товаров и услуг. Малый бизнес России в данный момент не в состоянии соревноваться с иностранными производителями, ни по цене товаров, ни по их качеству. Именно поэтому, для России очень важно выработать определённый комплекс мер, которые будут направлены на защиту отечественного производства, при сохранении нормальных условий для развития конкуренции.

Также в Конституции Российской Федерации закреплён принцип экономической и предпринимательской деятельности. Именно под воздействием конституционных норм в Гражданском кодексе РФ была включена в качестве предмета регулирования предпринимательская деятельность. Таким образом, данная проблема выражается в том, что правовое регулирование предпринимательской деятельности ограничивается не только нормами гражданского права, и гражданского кодекса, а и многими другими законами.

Также, можно отметить, нестабильность правового регулирования предпринимательской деятельности вообще, а именно логических правил взаимодействия государства с предпринимателями.

В данное время, нормы, которые касаются предпринимательской деятельности содержат большое количество федеральных законов,

подзаконных нормативно правовых актов, решений органов местного самоуправления. И вопрос стоит даже не в том, что существует большое количество нормативных актов, регулирующих данную деятельность, а в согласованности и субординации между собой норм, которые в них содержатся. Системность законодательства обеспечивается путем издания кодифицированных актов, и несмотря на то, что в данное время существует множество таких актов: Налоговый, Жилищный, Бюджетный кодексы, в сфере регулирования предпринимательской деятельности такого акта нет. Именно поэтому, идея принятия кодифицированного акта, который будет регулировать предпринимательскую деятельность, в настоящее время не утратила своей актуальности.

Можно отметить, что в большинстве государств, отсутствуют кодифицированные акты, регулирующие предпринимательскую деятельность, исключением является только Украина, где наряду с Гражданским кодексом был принят Хозяйственный. В большинстве стран, помимо гражданских кодексов опираются на специальных законы, которые регулируют правовые, экономические и социальные условия и гарантии осуществление предпринимательской деятельности.

Остановимся же более детально на таких понятиях как малый и средний бизнес.

Малый бизнес – это самый многочисленный слой мелких собственников, которые в силу своей массовости в значительной мере определяют социально-экономический и отчасти политический уровень развития страны. По своему уровню жизни и социальному положению эти собственники принадлежат к большинству населения, одновременно являясь как непосредственно производителями, так и потребителями широкого спектра товаров, работ и услуг.

Очень важной особенностью малого бизнеса является способность к ускоренному освоению инвестиций, высокая оборачиваемость оборотных средств, активная инновационная деятельность. Также, ему свойственна довольно низкая доходность, сложности с разработкой новых технологий, повышенная интенсивность труда, повышенный риск и многое другое.

Большинство исследователей отмечают, что только маленькие фирмы готовы взяться за любую возможность для создания бизнеса, остальные же фирмы в этом довольно разборчивы. Например, средние фирмы берутся за производство, только за то, где сформировались особые и достаточно долговременные потребности.

Существует ряд отличий российского малого и среднего бизнеса от зарубежного. К ним можно отнести:

1. небольшая развитость самоорганизации и системы поддержки малого бизнеса;
2. стремление к полной самостоятельности;
3. отсутствие полной и достоверной информации о состоянии и конъюнктуре рынка;
4. неразвитость системы консультационных и информационных услуг.

Развитие среднего и малого бизнеса в России не должно быть основной целью, ведь государство является социальным, и во-первых оно должно определить, что оно хочет от среднего и малого бизнеса в целом? Ответ на этот вопрос есть – это борьба с нищетой (бедностью).

Однако высокая социальная значимость малого бизнеса начинает проявляться лишь при условии, когда предприятия этой сферы создают определенные объемы продукции, влияющие на основные социально-экономические показатели региона. Именно поэтому, поддержка со стороны государства является эффективной по двум направлениям:

— доведение объемов выпуска на этих предприятиях до социально значимых величин;

— оказание поддержки уже сформировавшемуся сектору малого бизнеса для повышения степени его зрелости и самоорганизации.

Среднее и малое предпринимательство в России в большинстве развито в сфере торговли и услуг, и довольно слабо в производственной сфере, особенно в сельскохозяйственной деятельности. Большинство специалистов имеют общее мнение, что присоединение России к ВТО негативно отразится как раз на производственной сфере, а именно на сельском хозяйстве.

Состояние сельскохозяйственной отрасли экономики олицетворяет собой общее положение дел в стране. Только в сельском хозяйстве проблемы еще более усугублены "Сложная обстановка с правами собственности на землю, отсутствие программ и стимулов развития производств на селе, низкая плодородность земель, колоссальные транспортные расходы, значительная изношенность техники, отсутствие эффективных кадров, способных организовать рентабельное производство и сбыт продукции, недоступность кредитных программ".

Государство прилагает много усилий для того, чтобы хоть как то изменить ситуацию, например Постановлением Правительства РФ от 14.07.2012 N 717 утверждена очередная Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 гг. Её целями являются обеспечение продовольственной независимости России и повышение конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках в связи со вступлением нашей страны в ВТО. Но принятием государственных программ проблемы в сельскохозяйственной сфере не решатся, для этого нужен комплексный подход, который бы предусматривал развитие инфраструктуры в сельской местности, обучение и воспитание кадров, которые бы могли грамотно и профессионально работать в данной сфере.

Экспертами Национального института системных исследований проблем предпринимательства в свое время были предложены меры для решения существующих в сфере малого и среднего предпринимательства проблем.

Указанные меры условно можно разделить на три группы:

- меры в области налогового регулирования;
- меры в области сокращения административных барьеров;

- меры в области кадровой поддержки малых предприятий.

По мнению экспертов, меры в области налогового регулирования могут предполагать предоставление "налоговых каникул" для вновь образованных предприятий и производств, созданных в результате осуществления инвестиций в форме капитальных вложений. С целью высвобождения дополнительных средств целесообразно сократить общую налоговую нагрузку на малые предприятия за счет снижения отдельных налогов.

Некоторые из предложенных экспертами мер в области устранения административных барьеров были учтены законодателем еще при разработке и принятии Федерального закона от 26.12.2008 N 294-ФЗ "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля", вступившего в силу с 1 июля 2009 г. Данный Закон содержит специальные положения, касающиеся уведомительного порядка начала осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности субъектами малого и среднего бизнеса, а также некоторые льготы при проведении проверок деятельности таких субъектов.

Очень распространенным и обременительным для развития малого и среднего бизнеса явлением в России является коррупция. Среди тех, кто не отказывался от обсуждения данной темы, мнения о ее бремени разделяются, но лишь 13% заявляют, что "коррупции в регионе не существует". Такая же доля - 13% респондентов - откровенно признают, что их компании практикуют неформальные выплаты чиновникам. Около четверти опрошенных считают коррупцию обычным явлением в их регионе в таких сферах, как доступ к госзаказу, прохождение проверок, получение земли, подключение к инфраструктуре, получение господдержки.

Таким образом, из выше перечисленного можно сделать вывод, что для создание благоприятного предпринимательского климата требует государственной воли, трансформированной в соответствующее правовое регулирование предпринимательской деятельности. Возможно, вступление России в мировое торгово-экономическое пространство послужит определенным стимулом к улучшению предпринимательского климата в стране и развитию малого и среднего предпринимательства.

Список использованных источников

1. Алпатова А.В. Государственно-частное партнерство: Механизмы реализации.—М.: Вильямс, 2012. — 198 с.
2. Бабашкина А.М. Государственное регулирование национальной экономики.—М.: Финансы и статистика, 2011. — 480 с.
3. Всероссийский предпринимательский форум «Малый бизнес – национальная идея?» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.kremlin.ru/> (дата обращения: 16.04.2017).
4. Кайль Я.Я. Методология публичного управления социально-экономическими процессами на уровне города.—М.: ВолГУ, 2016. С.125.

5. Кайль Я.Я., Епина В.С. Государственное регулирование социально-экономического развития субъектов РФ: состояние, проблемы, перспективы // Государственное и муниципальное управление: Ученые записки СКАГС. 2014. №4. С. 53–61.
6. Степанова С.В., Шулёпов В.И. Стратегические подходы к управлению социально-экономическими системами регионального уровня в контексте эволюционной экономической теории // Вестник Поволж. гос. тех. ун-та. Сер.: Экономика и управление. 2015. №3. С. 15–30.
7. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 №209-ФЗ (в ред. Федерального закона от 6 декабря 2011 г. №401-ФЗ) // Российская газета. 31.07.2007.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ

Дубина Олег Александрович,
*соискатель ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»,
г. Донецк
E-mail: k_hp@dsum.org*

Аннотация. В условиях рыночных отношений экономический интерес государства состоит в защите своего национального производителя и экспортера. Особенностью современного периода развития международных экономических отношений является то, что для защиты частного интереса используются средства международного публичного права и прежде всего международные договоры. Государства договариваются между собой о том, как они будут защищать своих предпринимателей не только на внешних рынках, но также и тогда, когда предприниматель осуществляет деятельность у себя в стране на национальном рынке.

Ключевые слова: государство, экономика, защита, инвестиции, отношения, международные договора, соглашение, инвестор.

ACTUAL PROBLEMS OF PROTECTION OF STATE INTERESTS IN ECONOMIC RELATIONS

Summary. In the conditions of market relations, the state's economic interest consists in protecting its national producer and exporter. A feature of the modern period of development of international economic relations is that the means of international public law and, first of all, international treaties are used to protect private interest. States agree among themselves on how they will protect their entrepreneurs not only in foreign markets, but also when the entrepreneur carries out activities in his country in the national market.

Keywords: state, economy, protection, investments, relations, international agreements, agreement, investor.

Пакет соглашений, подписанных в результате Уругвайского раунда переговоров, включает в себя соглашения, обязательные для подписания государством при его вступлении во Всемирную торговую организацию (ВТО). В их числе так называемый антидемпинговый кодекс, содержащий нормы, предписывающие органам исполнительной власти соответствующего государства, как осуществлять защиту национального производителя после того, как был установлен факт демпинга со стороны иностранного импортера. Основанием для защиты является обращение национального производителя в соответствующий орган власти с заявлением о нанесении ему материального ущерба.

Защита интересов частного предпринимателя обеспечивается тем, что основной задачей государственной политики является поддержание на национальном и на мировом рынке справедливых условий конкуренции. На выполнение этой задачи направлено действие Соглашений ГАТТ/ВТО. Выраженный в этих Соглашениях новый подход к защите экономических интересов государства потребовал эффективного механизма защиты частных интересов на международном уровне. Для того чтобы оценить действия органов власти как правомерные и обоснованные меры по защите национального рынка или как проявление недобросовестной конкуренции, потребовалось создание специального публично-правового института, основанного на применении арбитражного механизма для разрешения споров между государствами, возникших в связи с принятием мер регулирования внешней торговли.

В рамках ВТО был создан Орган по разрешению споров (ОРС), дающий оценку мерам регулирования, используемым государством — участником ВТО, и принимающий решение об отмене таких мер, а так же о необходимости выплаты компенсации возникшего у частных предпринимателей материального ущерба.

Защите условий конкуренции посвящено и другое соглашение, действующее в рамках ВТО. Это Соглашение о субсидиях и компенсационных мерах. Оно направлено на восстановление честной и справедливой конкуренции в отношениях между предпринимателями участвующих в соглашении стран в случае необоснованного вмешательства государства в частноправовые отношения.

Арбитражный механизм, действующий в рамках ВТО, является ключевым институтом во Всемирной торговой организации. Он позволяет избежать торговых войн между государствами, способствует развитию свободной торговли между предпринимателями государств — участников ВТО.

Увеличение объема частных инвестиций в развивающихся странах в начале 70-х годов XX столетия привело к созданию специализированного арбитража для инвестиционных споров. Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС), созданный на основании Вашингтонской конвенции об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими или юридическими лицами других государств, действует по принципу международного коммерческого арбитража. Однако

порядок его формирования и правила процедуры разрешения спора содержатся в международной конвенции. Это позволяет решить сложную проблему, связанную с иммунитетом государства, являющегося участником инвестиционного спора, как это подчеркивается и в названии самой конвенции.

Таким образом, основу защиты частных интересов в международных экономических отношениях составляет арбитраж как институт, созданный на основе норм международных договоров. В данной статье исследуется эволюция международных договоров в области внешнеторговых и инвестиционных отношений, которые всегда и во все времена лежали в основе защиты экономических интересов государства, а также участие Российской Федерации в международных договорах, направленных на защиту экономических интересов участвующих в них государств.

Международные многосторонние и двусторонние договоры и соглашения в области регулирования торговли. Основой правового регулирования международной торговли с незапамятных времен служили международные договоры о дружбе, торговле и мореплавании. С их помощью государства в двустороннем порядке фиксировали свою готовность предоставлять гражданам и юридическим лицам договаривающегося государства режим наибольшего благоприятствования при осуществлении последними торговых операций, а также национальный режим в случае осуществления лицами одного договаривающегося государства экономической деятельности на территории другого договаривающегося государства. Указанные договоры предусматривали создание на территории договаривающихся государств торговых представительств, представляющих экономические интересы государства и осуществляющих их оперативную защиту на зарубежном рынке. Международные договоры о дружбе, торговле и мореплавании решали вопросы иммунитета государства в связи с осуществлением его торговой деятельности. До появления многосторонней торговой системы ВТО эти двусторонние договоры играли основную роль в регулировании международной торговли.

В развитие международных договоров о дружбе, торговле и мореплавании широко практиковалось заключение двусторонних межправительственных соглашений о товарообороте и платежах. Такие соглашения обеспечивали защиту интересов национального производителя на рынке договаривающегося государства. Национальному производителю по существу гарантировался сбыт производимой им продукции, так как в соглашении прямо предусматривались перечни товаров и объемы их поставки на рынок договаривающихся государств. Включение в результате торговых переговоров таких условий приравнивалось к установлению планового задания, обязательного как для поставщика продукции на экспорт, так и для импортера такой продукции.

Появление многосторонних международных соглашений в рамках ГАТТ открывало перед национальными производителями перспективу открытой конкурентной борьбы за рынки сбыта и в то же время диктовало определенные правила ведения такой борьбы, чтобы избежать торговых конфликтов.

В ГАТТ до создания ВТО норма об арбитражной процедуре рассмотрения споров между государствами по вопросам применения правил ГАТТ

предусматривала право государства, пострадавшего от «противоправных» (то есть противоречащих нормам ГАТТ) действий другого государства — члена ГАТТ, при единодушном согласии всех государств — членов ГАТТ, принять ответные меры, носящие ограничительный характер. Согласно этим процедурным правилам до образования Органа по разрешению споров ВТО было вынесено 88 решений по конфликтам, возникающим в связи с различным толкованием государствами при возникновении конфликтных ситуаций соглашений, действующих в рамках ГАТТ. Именно эта практика и послужила основой для создания в ВТО Органа по разрешению споров.

ОРС является «центральным и жизненно важным органом в институциональной структуре ВТО». По вопросам разрешения споров действует специальное соглашение: Договоренность о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров (далее — Договоренность). Правила и процедуры, предусмотренные в Договоренности, применяются к спорам, возникшим на основе норм соглашений, перечисленных в приложении к Договоренности и именуемых «охваченные соглашения». Указанные правила и процедуры применяются также к консультациям и урегулированию споров между членами ВТО в отношении их прав и обязательств, предусмотренных Соглашением об учреждении ВТО и настоящей Договоренностью, взятых в отдельности или совместно с любым из охваченных соглашений. Это положение п. 2 ст. 1 Договоренности определяет сферу действия соглашения. Из этой статьи вытекает, что ОРС разрешает конфликты между членами ВТО путем толкования заключенных в рамках ВТО соглашений в соответствии с правилами и процедурами, предусмотренными в Договоренности. Важным положением Договоренности является то, что члены ВТО признают основное предназначение системы урегулирования споров охранять права и обязательства членов и уточнять «охваченные соглашения» в соответствии с обычными правилами толкования международного публичного права.

Согласно Договоренности ОРС учрежден для управления ходом реализации правил и процедур, предусмотренных в Договоренности. Он уполномочен создавать третейские группы (panel), которые выполняют функции арбитража, принимать доклады третейских групп и Апелляционного органа, обеспечивать наблюдение за выполнением решений и рекомендаций, разрешать приостановление уступок и других обязательств, которые вытекают из охваченных соглашений.

Механизм процедуры разрешения споров, используемый в ВТО, отличается тем, что направлен на достижение соглашения между спорящими сторонами, то есть между государствами — членами ВТО. После того, как государством исчерпаны все средства на двусторонней основе разрешить спор, возникший у него с другим государством — членом ВТО, оно может обратиться к услугам Генерального директора для «примирения и посредничества» в разрешении спора. Если консультации с Генеральным директором не привели к желаемому результату, одна из спорящих сторон может обратиться с просьбой о назначении экспертов: «запуске механизма арбитража».

Арбитраж состоит из трех или пяти (по желанию сторон) правительственных и независимых экспертов. Процедуры допускают апелляцию решения. Решения арбитража)или апелляционного органа представляются в ОРС для разрешения споров и для вынесения соответствующих решений и рекомендаций. Договоренность предусматривает, что стороны исполняют решение ОРС. Исполнение возможно также в форме выплаты компенсации государству, пострадавшему от принятых в другом государстве мер регулирования внешней торговли. Допускается также принятие ответных мер пострадавшим государством. Компенсации и ответные меры рассматриваются как временные действия. Окончательным решением конфликта является выполнение рекомендаций Органа по разрешению споров.

Таким образом, эволюция международных торговых отношений привела к формированию на уровне межгосударственных отношений механизма защиты интересов частного производителя. Если исследовать эволюцию международных инвестиционных договоров, то мы также придем к выводу, что арбитражный механизм разрешения инвестиционных споров играет важную роль в защите интересов частного инвестора и стоящего за его спиной государства.

Двусторонние и многосторонние соглашения, регулирующие инвестиции (капиталовложения). По мере того, как в рамках ГАТТ достигнутые договоренности, защищающие международную торговлю от протекционистских мер государства-участника, вытесняли из практики двусторонние торговые договоры и соглашения, все более актуальной становилась проблема защиты иностранных инвестиций. Содержащиеся в международных договорах условия о предоставлении национального режима инвесторам договаривающихся государств вместе с дипломатической защитой инвесторов стали недостаточными в условиях быстро растущих объемов иностранных инвестиций. Наконец, после того как был создан специализированный орган разрешения инвестиционных споров на основе международной конвенции, качественно изменилась роль двусторонних соглашений о поощрении и защите иностранных инвестиций. Они стали частью единой системы защиты интересов инвесторов, созданной Мировым банком.

Международно-правовая система защиты частных инвестиций состоит из трех элементов: Вашингтонская конвенция об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими или юридическими лицами других государств 1965 г., Сеульская конвенция об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций 1985 г. и двусторонние межправительственные соглашения о поощрении и защите инвестиций.

Эффективность этой системы получила свое признание. По крайней мере, она активно используется при создании отраслевой системы сотрудничества, в частности в области энергетики. Договор к энергетической хартии (ДЭХ) был подписан, в том числе и Россией, в декабре 1994 г. и охватывает собой торговлю, защиту инвестиций, правила транзита и процедуру разрешения споров в энергетическом секторе экономики. Его можно считать продолжением Вашингтонской конвенции, поскольку система защиты прав инвесторов и

поставщиков услуг в этой отрасли аналогична предусмотренной в этой конвенции. Договор к энергетической хартии составляет основу энергетического сообщества стран Западной и Восточной Европы.

Одной из наиболее сложных проблем в системе защиты частных инвестиций остается проблема урегулирования споров между государством и частным инвестором. Споры между иностранным инвестором и государством, принимающим инвестиции, являются по своей природе частноправовыми и подлежат рассмотрению в национальных судах государства, на территории которого иностранный инвестор осуществляет инвестиции. Вашингтонская конвенция разрешила эту проблему, выведя инвестиционные споры из национальной юрисдикции. В то же время Конвенция 1965 г. полностью не сняла всех вопросов, связанных с деятельностью иностранных инвесторов. Так, решая проблему урегулирования инвестиционных споров, Конвенция не затрагивает порядок исполнения решений, принимаемых в результате приведения в действие механизмов разрешения этих споров, которые заложены в Конвенции. Решение этой проблемы в определенной части было дано в Сеульской конвенции 1985 г. С помощью Сеульской конвенции был создан механизм международного страхования частных инвестиций от политических рисков. Большую роль в приведении в действие указанных механизмов играют двусторонние соглашения о поощрении и защите иностранных инвестиций, заключаемые государствами на двусторонней основе.

Условие двустороннего соглашения о поощрении и защите инвестиций о порядке разрешения инвестиционных споров, согласно которому предусматривается обращение в Международный центр по урегулированию инвестиционных споров, рассматривается в практике МЦУИС как условие, создающее обязательство государства подчиниться юрисдикции МЦУИС, аналогично тому, как в коммерческом договоре стороны предусматривают арбитражную оговорку, позволяющую разрешать споры, вытекающие из контракта, в международном коммерческом арбитраже.

Совокупность действия всех трех элементов международной защиты инвестиций обеспечивает иностранному инвестору надежные гарантии, которые не может ему дать национальная правовая система защиты. Участие государства в этой международной системе позволяет создать благоприятный инвестиционный климат в границах такого государства.

Таким образом, эволюция международных торговых и инвестиционных соглашений от двусторонних к многосторонним привела к формированию на уровне межгосударственных отношений механизмов защиты интересов частных лиц, непосредственно участвующих в деловом сотрудничестве. Процесс развития созданных институтов международного права, обслуживающих частноправовые интересы, не завершен. В перспективе видится разработка многостороннего международного соглашения по инвестициям. Орган по разрешению споров ВТО постепенно расширяет свою практику, активно содействуя формированию норм и правил ВТО.

Учитывая вышесказанное, было бы неблагоприятно оставаться в стороне от развивающихся тенденций. Именно поэтому Российская Федерация ведет

переговоры о вступлении в ВТО.

Участие Российской Федерации в международно-правовой системе защиты частных инвестиций. Двусторонние международные соглашения о поощрении и защите иностранных инвестиций наиболее активно используются в российской международно-договорной практике для привлечения капитала в российскую экономику. Однако эта активность не столь высока, если сравнивать российскую практику применения указанных договоров с мировой. В общей сложности в мире насчитывается порядка 1500 двусторонних соглашений о защите инвестиций. Россия заключила с различными странами около 60 таких соглашений еще в начале проведения экономических реформ.

Многие государства используют для заключения двусторонних соглашений о поощрении и защите иностранных инвестиций Типовые соглашения, служащие инструментом инвестиционной политики государства. В Российской Федерации такое Типовое соглашение было принято в форме постановления Правительства Российской Федерации от 9 июня 2001 г. № 456 «О заключении соглашений между Правительством Российской Федерации и правительствами иностранных государств о поощрении и взаимной защите капиталовложений», которое действует с изменениями от 11 апреля 2004 г. Согласно ст. 8 Типового соглашения если спор не может быть разрешен путем переговоров, то по выбору инвестора спор может быть передан на рассмотрение в компетентный суд или арбитражный суд Договаривающейся Стороны, на территории которой осуществлены капиталовложения, либо в арбитражный суд ай Бос, созданный в соответствии с регламентом ЮНСИТРАЛ, либо в МЦУИС, созданный в соответствии с Конвенцией об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими или юридическими лицами других государств, подписанной в Вашингтоне 18 марта 1965 г.

Приведенное положение из Типового соглашения открывает путь для подписания Правительством Российской Федерации международных двусторонних соглашений о поощрении и защите капиталовложений, содержащих обязательство Российской Федерации подчиниться компетенции МЦУИС. Сложность возникает в связи с тем, что Российская Федерация подписала Вашингтонскую конвенцию в 1991 г., однако до сих пор ее не ратифицировала. Участие государства в Конвенции является обязательным для применения предусмотренных в Конвенции процедур разрешения инвестиционных споров. Для расширения возможности обращения в МЦУИС допускается применение Дополнительных процедур, предусмотренных Дополнительным протоколом к Вашингтонской конвенции, если она не вступила в силу для обеих или одной из Договаривающихся Сторон — участников спора. С учетом этого обстоятельства Типовое соглашение предусматривает, что по выбору инвестора он может обратиться в МЦУИС для разрешения спора либо в соответствии с положениями Конвенции, либо в соответствии с Дополнительными правилами МЦУИС.

Прямо выраженная готовность Российской Федерации участвовать в Вашингтонской конвенции, хотя и отражена в Типовом соглашении, однако остается не подкрепленной конкретными действиями по ратификации этой

конвенции. Это не может не вызывать настороженность инвесторов.

Следует отметить, что взаимосвязанность элементов международной системы защиты иностранных инвестиций выражается в том, что инвесторы не могут осуществлять страхование от политических рисков в соответствии с Сеульской конвенцией об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций. Для Российской Федерации указанное страхование было бы необходимым, так как и российские инвесторы осуществляют инвестиции на зарубежных рынках. Защита российских инвесторов на зарубежных рынках с помощью международной системы страхования является частью общей системы защиты интересов государства в экономических отношениях.

Ратификация Вашингтонской конвенции необходима еще и потому, что созданная ею система разрешения инвестиционных споров применяется в других международных договорах, также ждущих своей ратификации.

В применении положений ДЭХ Россия испытывает те же сложности, что и с применением Вашингтонской конвенции. Подписав этот документ, Россия еще не ратифицировала его.

Список использованных источников

1. Богатуров А. Д., Косолапов Н. А., Хрусталева М. А. Очерки теории и методологии политического анализа международных отношений. М.: НОФМО, 2002.
2. Внешняя политика и безопасность современной России. Хрестоматия. В 4-х т. М., 2002.

СОЦИАЛЬНЫЕ НАУКИ

ВЗАИМОВЛИЯНИЕ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА И ВЛАСТИ В ПРОЦЕССЕ МОДЕРНИЗАЦИИ СОВРЕМЕННОГО СОЦИУМА

Денисенко Оксана Александровна,

*к. филос. н., ст. преподаватель кафедры философии и психологии ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк
E-mail: ok.pasya@mail.ru*

Аннотация. Статья посвящена социально-философскому анализу взаимодействия гражданского общества и власти в процессе модернизации современного социума. В статье рассматриваются границы власти гражданского общества и определяются возможности власти.

Ключевые слова: гражданское общество, власть, власть гражданского общества, плюральность, правовое поле, лоббизм.

THE INTERACTION OF CIVIL SOCIETY AND GOVERNMENT IN THE PROCESS OF MODERNIZATION OF MODERN SOCIETY

Summary. The article enlightens the social and philosophical analysis of the interaction of civil society and power in the process of modernizing the modern society. The article considers the boundaries of the power of civil society and defines the possibilities of power.

Key words: civil society, power, civil society power, plurality, legal field, lobbying.

Анализ развития гражданского общества в процессе модернизации современного социума свидетельствует о необходимости адекватного взаимодействия гражданского общества и власти для достижения совместных целей. Это объясняется тем, что в условиях, когда институты гражданского общества еще не являются самодостаточными, власть должна способствовать становлению структур гражданского общества, существенную часть полномочий которых со временем могут выполнять органы местного самоуправления, общественные организации и политические партии и другие формы самоорганизации граждан. Таким образом, гражданское общество и власть как подсистемы единой общественной системы, способны к формированию между собой равноправных отношений.

В процессе взаимодействия гражданского общества и власти каждая из сторон может выстраивать свои приоритеты и стремиться к доминированию. Таким образом, возникает вопрос об адекватности власти государства и власти гражданского общества.

По мнению Х. Арендт, политический организм является сцепленным благодаря тому потенциалу власти, который он имеет. Отсутствие власти

приводит к гибели политического сообщества. Этот процесс нельзя контролировать, поскольку власть не может накапливаться, она существует в той мере, в которой реализуется. Там, где власть не реализуется, а рассматривается как нечто такое, на что можно опереться в случае необходимости, там она погибает. С реализованной властью мы имеем дело всякий раз, когда слова и действия выступают неразрывно сплетенными, где язык не является пустым, а дело не превращается в немое насилие, где слова не используются для сокрытия намерений, но произносятся для раскрытия реалий; где злоупотребляют словом с целью сокрытия намерений, но говорят, чтобы раскрыть действительность, и деяниями не злоупотребляют с целью насилия и разрушения, но основывают и укрепляют новые связи, создавая тем самым новые реальности [1, с.265]. Из этого следует суждение о власти как о такой, которая основана на общности интересов, поскольку власть нельзя сводить только к негативной функции насилия. Это в равной степени можно отнести как к власти государства, так и к власти гражданского общества.

По мнению Х. Арндт, предпосылкой создания власти является общность людей, которая должна быть достаточно тесной, чтобы держать открытой возможность действий. Власть означает организацию, которая ограничивает власть других [1, с.265-266]. Таким образом, ограниченность власти плюральностью является не случайной, а коммуникативное пространство общения субъектов политического творчества дает возможность самореализации человеческой личности, и каждый, действуя и общаясь, может открыто самовыражаться, но при этом уважая и неукоснительно соблюдая право других на такое же самовыражение. Поскольку такая власть может носить позитивный характер, принципиальный вопрос состоит не в уничтожении власти, а в ее разумном использовании как важнейшем механизме направления действий людей.

Т. Парсонс предложил трактовку сущности власти как символически обобщенного средства коммуникации, то есть власть, с одной стороны, является способностью коллективно формулировать и принимать допустимые и законные для общества решения, с другой стороны, это символически обобщенное средство, функционирование которого возможно только в коммуникативном акте как информационное сообщение высшего звена нижнему звену своего решения, что способствует появлению движения всей системы отношений и поведению индивидов в политическом процессе. Это определяет власть как способность принимать и «навязывать» решения, обязательные для определенных коллективов и их членов, поскольку их статусы подпадают под обязательства, которые предполагают такие решения [8, с.31-32].

Согласно Т. Парсонсу, политическая власть - это не только способность конструировать решения, основанные на коллективности, но и такой способ социального действия индивидов, который обусловлен наличием публичного интереса. Так, например, власть гражданина проявляется в том, что он отдает свой голос на выборах, указывая на то, что совокупность таких голосов обязывающим образом определяет исход голосования [8, с.31-32].

Таким образом, Т. Парсонс различает власть и влияние, поскольку под воздействием подразумевается способность заставить соблюдать определенные правила силой убеждения, а власть имеет право не только требовать соблюдения предписанных норм и правил, но и применять негативные санкции в случае непослушания со стороны граждан. Таким образом, оценивая степень взаимовлияния гражданского общества и власти, нужно понимать, что речь идет именно о влиянии, а не доминирование той или иной власти, то есть мы имеем дело с моделью сотрудничества гражданского общества и государства, в которой они выступают как равноправные партнеры.

По мнению Н. Лумана, власть становится более мощной, если она оказывается способной добиваться признания своих решений при наличии привлекательных альтернатив действия или бездействия. С увеличением свободы выбора подчиненных она усиливается [7, с.17-18].

Из этого следует, что власть является необходимым условием существования любого общества и развития политической жизни, что отражает объективную потребность в организации, удовлетворении волевых устремлений, необходимость в саморазвитии и поддержании целостности общества. Именно власть является связующим звеном политической системы, которая определяет ее природу и стабильность, является отражением воли социальных субъектов, а потому осуществляется как обязательная публичная, то есть такая, которая распространяется на всех членов общества, зависит от их выбора. Благодаря ей обеспечивается порядок в обществе, то есть приведение поведения субъектов в соответствие с определенными общественно согласованными нормами. Она отражает и защищает основополагающие интересы и общую волю социальных субъектов, служит средством реализации этих интересов.

В рамках данного исследования имеет смысл сравнить сущность власти государства и гражданского общества, поскольку ряд авторов дифференцируют эти понятия, исходя из различных источников получения власти государством и гражданским обществом, их диалектического противопоставления.

Так, если говорить о власти государства, то согласно А. Турену, государство стало «активной властью», которая управляет не только экономической деятельностью, но и другими сторонами общественной жизни. Государство перестает быть принципом единства общественной жизни, его воспринимают как руководителя предприятия, бюрократа или как тоталитарную власть, но не в качестве агента интеграции действующих лиц общества. Параллельно появляются коллективные движения, которые отрицают любую возможность для государства вмешиваться в общественную жизнь [11, с.48].

Таким образом, государство становится ненужным для решения общественных конфликтов и споров, которые способны решать сами граждане. В результате гражданское общество наполняется новым смыслом. На место старых принципов единства общества приходят новые, которые, по мнению А. Турена, заключаются в возрастающей способности человеческих обществ влиять на самих себя, то есть увеличивать дистанцию между производством и

воспроизводством общественной жизни. Новым здесь является то, что единство общественной жизни не походит больше из идеи общества, а наоборот, общество рассматривается теперь как совокупность правил [11].

Анализируя метаморфозы власти в современном обществе, Э. Тоффлер считает, что реальная власть возможна только в мире, в котором сосуществуют случайность и необходимость, хаос и порядок. Если государство устанавливает железный контроль над повседневной жизнью, отрицает любую критику, запугивает своих граждан, цензурирует прессу и т.д., то такое государство не имеет пользы не для кого [10, с.571].

Э. Тоффлер отстаивает тезис о том, что поскольку в систему власти включены все, и никто от нее не свободен, во всех сообществах система власти последовательно делится на все меньшие подсистемы, которые связаны между собой и индивиды могут входить в различные, хотя и связаны между собой, подсистемы власти. Исходя из этого тезиса, каждого индивида можно рассматривать в роли субъекта как государственной, так и общественной жизни, что дает возможность не только государству влиять на граждан, но самим гражданам все больше влиять на государство.

В частности, Э. Тоффлер пишет о том, что властные отношения способны постоянно меняться, поскольку отражают потребности и желания людей, а это значит, что для их удовлетворения должно быть достаточно «инструментов» и уровней власти. Философ из этого выводит правило, согласно которому неустойчивость, которая вызывается одновременно властью в подсистемах, может приводить к радикальным изменениям на уровне более широкой системы [10, с.576]. При этом власти, врученной правительству, должно быть достаточно для обеспечения защиты от реальной, а не мнимой внешней угрозы, а также для минимума внутреннего порядка и хороших отношений. Такой уровень порядка необходим для общества и поэтому является морально оправданным. Порядок, навязываемый что-то сверху, то что нужно государству для функционирования, направленный на увековечение режима, является аморальным [10, с.577-578].

Анализируя систему власти в современном обществе и ее трансформацию, Э. Тоффлер делает вывод о том, что человечество вступило в эру смещения власти, когда постепенно распадаются все существующие в мире властные структуры и зарождаются принципиально новые. Так, в системе властных отношений, философ выделяет «мозаичную демократию», которая опирается на массовые движения, массовые политические партии, СМИ, но является настолько разнообразной, что ставит вопрос о роли отдельных влиятельных групп при принятии решений [10, с.301]. Таким образом, различные объединения граждан, которые способны благодаря высокой гражданской культуре их членов влиять на формирование и работу парламента, правительства, становятся значительной влиятельной силой, адекватной силе государства, получая преимущество не благодаря функции насилия, а благодаря доверию, толерантности, сотрудничеству между гражданами.

Как пишет О. Гьофе, в современном обществе речь идет о новом уровне отношений между государством и обществом, где индивиды объединяются в

«свободные ассоциации» (общества, кооперативы) и оставляют за собой то, что до сих пор было общественной услугой, надо было бы за это «платить», например, путем взимания налогов с заработной платы или путем «передачи» полномочий [3, с.169-170].

Таким образом, уменьшение власти государства приводит к увеличению власти гражданского общества. О. Гьофе считает, что высшая власть, суверенитет, сконцентрирован в руках народа, от него идет вся власть: все начинается с народа, далее проходит через парламент, правительство, управление и снова заканчивается народом, который играет две взаимосвязанные роли: в первом случае он является источником публичной власти, во втором - ее получателем. Как носитель верховной власти, народ создает связь, то есть такую публичную власть, которой он подчиняется и как гражданин, и как частное лицо. Эта власть не получает неограниченных полномочий, а используется для выполнения определенных задач, следствием чего является ослабление государства. Власть последнего ограничена преимущественно своими обычными задачами. Любой выход за их пределы нелегитимен. Другие сферы общественной жизни или отдельные системы не должны намеренно использоваться для решения собственно государственных задач. Они всегда отвечают за свое [3, с.168].

Рассматривая сущность власти гражданского общества, обратимся к научному исследованию М. Калиниченка, который отмечает, что сущность власти гражданского общества заключается в покорении одного субъекта гражданского общества другим или одних субъектов другими по принципу «субъект-субъектных» отношений. При этом универсальный и всеобщий принцип власти - командование, остается неизменным [4, с.114].

Онтологически, власть гражданского общества, как пишет М. Калиниченко, основывается на двойном характере подчинения: в первом случае покорения происходит по принципам свободы, справедливости, добра, счастья, или определенного типа идеологии, наконец, здравого смысла, а во втором случае - происходит покорение воли определенного субъекта, которое может быть направлено против развития личности, носить насильственный характер, сдерживать социальный прогресс, быть человеконенавистнической идеологией, например, как фашизм. При этом сущность власти в повседневной жизни гражданского общества может проявлять себя целым рядом других признаков, но это ее вторичные проявления. Например, проявлением ее сущности может быть усиление целенаправленности движения социальных систем, наращивание жестокости их поведения, рост темпов протекания социальных процессов и т.д. [4, с.113].

По нашему мнению, эти признаки власти гражданского общества свидетельствуют о различных смыслах, которые могут вкладываться в действия субъектов гражданского общества и зависеть, как пишет М. Калиниченко, от содержания власти, реализуемой на основе механизмов, с одной стороны - харизматического лидерства, а с другой - специфической управленческой деятельности, которая образует отдельную отрасль в общем распределении

общественного труда, является специализированной по содержанию, средствам и продуктам [4, с.114].

Уместно также обратить внимание на специфические механизмы реализации содержания власти гражданского общества и на регуляторы поведения человека, которые принципиально отличаются от государственной власти [4, с. 94-95], а именно:

- 1) особый социальный контроль, формируется вместе с появлением возможности осуществления действий равноправными участниками родовой жизни, где власть реализуется в свободном коммуникативном процессе;
- 2) дискурс как интересубъективный процесс, который приводит к появлению общепринятых норм и принципов совместной практики взаимодействия людей;
- 3) общественный договор между людьми как основа его жизнеспособности;
- 4) организационные формы, которые впитывают все многообразие сфер частных интересов и потребностей;
- 5) распространение власти по всему гражданскому пространству, когда носителями являются заинтересованные группы, которые представляют собой разного рода организации или ассоциации рабочих, фермеров, предпринимателей, представителей разных профессий, церковные, женские, молодежные организации, создаваемые для защиты общих интересов;
- 6) применение власти на всей плоскости родовой жизни этноса, которая почти не ограничена во времени своего использования.

На уровне личности М. Калиниченко выделяет следующие формы негосударственной власти: власть организации, которая является специфическим феноменом, который получил широкое распространение в силу того, что предпочтение групповых, а не индивидуальных действий составляет сегодня отличительную черту современной организации управления в крупной корпорации и в обществе; власть потребителя товаров и услуг, которая проявляется в том, что под давлением своих собственных потребностей или потребностей, вызываемых окружающей средой, потребитель покупает на рынке товары и услуги; власть предпринимателя, которая сочетает в себе владение капиталом со способностью управлять предприятием, которое используется как опора для решения жизненных проблем и деловой или политической карьеры [4, с.102-103].

По мнению М. Калиниченко, правовое поле государства и правовое поле гражданского общества не противоречат друг другу, а, наоборот, интегрируются в целостность и поэтому нуждаются в более или менее равномерном распределении власти, как субстрата, который наполняет общеправовое пространство социального организма любой страны [5, с.1].

Таким образом, по мнению М. Калиниченко, власть гражданского общества является относительно самостоятельным компонентом общесистемного института власти, обслуживает жизнедеятельность социального организма любой страны, которая имеет все те же атрибутивные характеристики, что и государственная власть, с тем отличием, что покоряющая сила заключается не в угрозе применения как санкций внешних сил принуждения, а следует из содержания практического смысла, которым

руководствуются члены гражданского общества [4, С.45-46]. Из этого следует, что власти гражданского общества основывается на рациональных, прагматических принципах, которые Ю. Габермас определяет следующим образом: перед принятием какого-либо решения обсуждение должно опираться на обмен аргументами. В предпосылках коммуникативности каждого праксиса аргументации предусмотрено требование сверхпартийности и ожидание того, что собственные предпочтения участники каждый раз подвергают сомнению и переступают через них [2, с.33-34].

По мнению В. Комиссарова, гражданское общество составляет прочную силу, которая противостоит всяческому политическому давлению и, со своей стороны противодействует любому насилию политической диктатуры. Без него произвол и насилие политической организации были бы безграничными [6, с.84]. Итак, власть гражданского общества, как и власть вообще, создает то принуждение, которое заставляет граждан поступать так или иначе. Эта принудительная сила власти гражданского общества заставляет граждан несмотря на такие базовые характеристики цивилизационного бытия, которые формирует гражданское общество у каждого человека как доверие к ближнему, солидарность, взаимопомощь, терпимость, такт, противодействовать политической власти в случае нарушения их прав.

В качестве примеров можем вспомнить розовую революцию в Грузии, тюльпановую - в Киргизии, бархатную в Чехословакии. Эти события доказали, что гражданское общество - это не только совокупность частных интересов общин и личностей, но и мощная политическая сила, воздействующая на общий ход культурно-исторического процесса [4, с.7].

Возможности, реализованные в этих выступлениях, которые стали проявлениями гражданской активности и политической зрелости значительной части граждан, свидетельствуют, что отношения людей требуют определенного организующего начала, которое бы координировало их, способствовало удовлетворению интересов его субъектов; определяло бы нормы поведения и следило бы за их соблюдением.

Функцией государства в таком случае является содействие развитию политической и общественной активности, творческой инициативе граждан и создание равных условий для деятельности их объединений, ведь развитая система общественных институтов становится неотъемлемым элементом гражданского общества. С их помощью люди решают социальные проблемы, удовлетворяют и защищают свои собственные потребности и интересы [4, с.8]. Так, например, в Италии создания региональных правительств показало, что они близки к людям, то есть знакомы с региональными реалиями, могут буди чувствительны к проблемам населения, обеспечивают различные лаборатории для инновационной политики, помогают производить умеренный, прагматичный, толерантный стиль политики и разрешения конфликтов, занимаются интересами региональных социальных групп и лидеров [9, с.80].

Ситуация в большинстве стран бывшего СССР определяется противостоянием власти и гражданского общества, поскольку мы наблюдаем, что общественные интересы подменяются интересами определенной группы

людей, или государственного аппарата, то есть лоббизм преобладает над общественными интересами. Так, создаются и гражданские организации, которые используются не по их назначению (для защиты прав людей), а для лоббирования государственных интересов. Это объясняет, почему до сих пор так и не принят закон о лоббизме. Такое противостояние является толчком к общественным действиям.

Вместе с тем, власть гражданского общества сталкивается с психологической неготовностью части населения, которая проявляется в политической пассивности, фрустрации. Возможно, что это происходит потому, что индивиду всегда нужно делать определенный выбор, то есть: какому политическому течению отдать предпочтение, какими ценностями руководствоваться, как относиться к референтной группе и политической власти. С другой стороны, каждый человек в повседневной практике жизни делает приоритетной какую-то одну свою «ипостась»: я - человек, я - гражданин, я - рабочий, я- студент, я - отец. В зависимости от обстоятельств и потребностей один тип самоидентификации уступает место другому или сосуществует с ним. Остальные до поры до времени остаются в тени, не играют ведущей или даже заметной роли в жизнедеятельности. Поэтому большинство выбирает для себя наиболее комфортную «ипостась», в том числе это не предполагает обязательно видеть себя политически активным гражданином.

Так, в последние годы можно проследить спад политической активности, небольшое число общественных объединений и нежелание граждан участвовать в их деятельности. Объяснением общественных настроений может быть мнение о том, что удовлетворение интересов граждан осуществляется ими исключительно собственноручно, путем самоорганизации. Никто не принуждает их удовлетворять свои интересы, только они являются побудительным средством гражданской активности, следовательно власть гражданского общества определяется следующими пределами:

- 1) пассивность граждан;
- 2) чрезмерная власть государства;
- 3) слабость гражданских институтов.

Оценивая границы влияния гражданского общества, можно определить возможности власти, содержащиеся в следующем:

- 1) формировании общественного мнения;
- 2) формирование стереотипов, которые являются образцом поведения большинства;
- 3) влияние на принятие политических решений в интересах большинства.

Несмотря на наличие определенных границ, власть гражданского общества будет расти, то есть граждане будут принимать активное участие в принятии политических решений, в защите своих прав. Это свидетельствует о том, что гражданское общество становится главным фактором преобразований в обществе, в принятии властных решений в интересах населения, создание нормальных условий для функционирования всех институтов гражданского общества, усиление взаимодействия и партнерства между общественными секторами.

Таким образом, мы можем рассматривать власть гражданского общества как такую, в которой власть полностью принадлежит народу, который осуществляет ее непосредственно путем прямого участия в решении государственных и общественных дел, а именно: участвует в референдумах, плебисцитах, демонстрациях, митингах, собраниях граждан, народных инициативах и тому подобное. Эта власть имеет не искусственный, а естественный характер, она возникает, функционирует и применяется всеми гражданами.

Власть гражданского общества имеет те атрибутивные характеристики, что и государственная власть, с той разницей, что покоряющая сила заключается не в угрозе применения в качестве санкций внешних сил принуждения, а следует из содержания практического смысла, которым руководствуются члены гражданского общества.

Список использованных источников

1. Арендт Х. Vitaactive или о деятельной жизни. – СПб :Алетейя, 2000. – 437 с.
2. Хабермас Ю. Структурные преобразования в сфере открытости: исследование категории гражданское общество. - Львов: Летопись, 2000 - 317 с.
3. Гюффе А. Справедливость и субсидиарность: Выступления в Украине. - М.: Альта пресс, 2004.- 144 с.
4. Калиниченко М. Власть гражданского общества.- Сумы: Университетская книга, 2006. - 174 с.
5. Калиниченко Н. Н. Политико-властный потенциал гражданского общества в современной теории политики: Автореф. дис. канд. полет. наук. Киев, 2006. - 20 с.
6. Комиссаров В. Гражданское общество: истина или форма политической манипуляции // Психология общества. - 2007. - № 1. - С. 81-85.
7. Луман Н. Власть. – пер. с нем. – М. :Праксис, 2001. – 256 с.
8. Парсонс Т. Система современных обществ. – пер. с англ. / под ред. М. С. Ковалевой. – М. : Аспект Пресс, 1998. – 270 с.
9. Патнам Г. Д. и др. Создание демократии: Традиции общественной активности в современной Италии. - пер. с англ. - М.: Основы, 2001. - 302 с.Тоффлер Э. Метаморфозы власти. – пер с англ. – М. : ООО Издательство Аст, 2002. – 669 с.
10. Турен А. Возвращение человека действующего: Очерк социологии.– пер. с фр.– М. : Научный мир, 1998. – 203 с.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ НАСТАВНИЧЕСТВА НА ПРИМЕРЕ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»

Жиляков Дмитрий Иванович,

к.э.н., доцент, ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса», г. Курск, Россия

E-mail: zhilyakov@yandex.ru

Нефедова Екатерина Борисовна,
магистрант ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и
бизнеса», г. Курск, Россия
E-mail: tag@tebik.ru

Аннотация. В статье рассмотрено функционирование системы наставничества в коммерческом банке на примере АО «Россельхозбанк». Определены направления развития и совершенствования существующей системы в целях повышения эффективности функционирования системы наставничества и в целом системы управления человеческими ресурсами банка.

Ключевые слова: наставничество, развитие персонала, АО «Россельхозбанк».

DEVELOPMENT OF THE MASTERING SYSTEM ON THE EXAMPLE OF JSC "ROSSELHOZBANK"

Annotation. The article deals with the functioning of the mentoring system in a commercial bank using the example of JSC "Rosselkhozbank". The directions of development and improvement of the existing system have been determined in order to enhance the effectiveness of the mentoring system and, in general, the Bank's human resources management system.

Key words: mentoring, personnel development, JSC "Rosselkhozbank".

Непосредственный успех деятельности в любой компании гарантируют ее кадры, работающие в ней. В связи с этим теория управления в организациях существующая в наше время сосредотачивает усилия на управление кадровой политикой, а именно человеческими ресурсами компании [3]. Один из методов обеспечения развития человеческих ресурсов организации – наставничество, которое считается одним из самых старых и эффективных способов передачи знаний, умений и навыков молодым сотрудникам компаний в процессе их адаптации в новом коллективе.

Наставничество определяется как форма индивидуальной работы с вновь принятыми или переведёнными на другую должность работниками по введению в профессию и профессиональному развитию и социокультурной адаптации в коллективе. Соответственно наставник понимается как опытный работник-профессионал, который непосредственно на рабочем месте передаёт другому сотруднику свои знания и опыт, знакомит его с производством, а также способствует формированию взаимоотношений в новом коллективе [6].

Наставничество направлено на изучение достаточно узкого круга задач, порой это может занять две или три недели, однако, для претендентов на высокую должность тесная работа сквалифицированными работниками проходит иногда более года.

Например, в АО «Россельхозбанк» для вновь принятых на работу работников срок наставничества устанавливается на период испытания при приеме на работу, и один месяц, если работник переводится в другое подразделение и/или назначается на новую должность. Зачастую срок

наставничества сложно нормировать, поэтому для тех работников, которые включаются в кадровый резерв, или для других работников, срок наставничества устанавливается решением руководителя самостоятельного структурного подразделения (директора филиала) банка.

На наш взгляд, при установлении сроков необходимо учитывать определенные особенности, связанные с тем, что опыт и знания неограничены, и в тот момент, когда наставляемый перерастает своего наставника, то процесс наставничества теряет смысл. Соответственно необходимо уделять значительное внимание срокам наставничества, так как установление недостаточного срока будет приводить к тому, что часть знаний и умений наставник не успеет передать. Установление слишком длительного срока также снижает эффективность наставничества.

Следует отметить, что чаще всего наставничество воспринимается как необходимый инструмент применительно к новым сотрудникам, которые пришли работать в организацию или были переведены на другую должность. В частности, в АО «Россельхозбанк» наставничество ориентируется на вновь принятых на работу сотрудников, переведенных на другую должность (или в другое структурное подразделение), а также включенных в резерв кадров работников. Цель наставничества в данном случае - повысить эффективность работы структурных подразделений и банка в целом за счет того, что сокращаются сроки готовности данных сотрудников самостоятельно и качественно выполнять возложенные на них задачи по занимаемой (резервируемой) должности.

В то же время считаем необходимым обратить внимание на то, что в процесс наставничества в качестве обучаемых могут быть включены не только новые сотрудники, но и те, которые за короткое время должны освоить новые компетенции. Например, это могут быть следующие категории работников:

- сотрудники, у которых есть большой потенциал для профессионального роста, и в перспективе они смогут привести банк к новым достижениям;
- работники с низкой эффективностью и производительностью труда - от этого зависит общая результативность работы всего коллектива банка.

Повышение внимания к данным категориям сотрудников позволит обеспечить эффективное развитие кредитной организации.

Не менее важное внимание необходимо также уделять выбору наставников. В частности в АО «Россельхозбанк» наставником назначается работник, который:

- проработал в банке не менее одного года;
- имеет высокий уровень профессиональной компетентности;
- способен делиться своим опытом;
- соблюдает нормы корпоративной культуры.

При этом наставник может не занимать руководящих должностей и, как правило, не должен быть руководителем наставляемого.

Наставник - профессионал в процессах и лояльный к компании сотрудник, он задаёт цели по качественным и количественным показателям,

направляет и помогает ориентироваться в нестандартных ситуациях и несёт полную ответственность за вверенных ему на подготовку сотрудников [5].

Также дополнить систему наставничества в АО «Россельхозбанк» мы рекомендуем проведением обучения наставников с как минимум ежегодной периодичностью. При этом считаем целесообразным разделение обучения наставников на первичное, при котором приобретает статус наставник, и систематическое, в процессе ведения наставничества.

Реализация данных предложений позволит сформировать эффективную систему наставничества и обеспечить стабильное развитие организации в совокупности с сокращением текучести персонала.

Список использованных источников

1. Айрапетян, Н.В. Роль коучинга в раскрытии потенциала руководителя в условиях формирования корпоративной культуры организации [Текст] / Н.В.Айрапетян, И.Ф.Дедкова, О.А.Лымарева // Экономика устойчивого развития. - 2015. - № 1 (21). - С. 13-19.
2. Веснин В.Р. Управление персоналом. Теория и практика. [Текст] / Веснин В.Р. - М.: ТК Велби, Проспект, 2015. - 688 с.
3. Зюкин, Д.В. Психологические аспекты управления человеческими ресурсами [Текст]/ Д.В. Зюкин, О.В. Рожко // Наука и практика регионов. – 2017. - № 4 (9). – С. 30-33.
4. Масалимова А. Р. Модель компетенций современного наставника[Электронный ресурс] / А. Р. Масалимова // Профессиональное образование в России и за рубежом. - 2012. - №8 URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/model-kompetentsiy-sovremennogo-nastavnika>.
5. Новая, И.А. Наставничество как элемент развития человеческих ресурсов организации в условиях модернизации экономики[Текст] / И. А. Новая, Р. М. Камалтдинова // Вестник УлГТУ. – 2013. № 4 (64). – С. 72-74.
6. Стащенко, А. Г.. Наставничество: мода становится трендом [Текст]/ А.Г. Стащенко, Л.М. Чеглакова // Корпоративные университеты. 2008. № 15. С. 37-49.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Сауляк Алина Юрьевна,

*Магистрант ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»,
г. Донецк, Украина*

E-mail: alina.sauliack@yandex.ua

Аннотация. В статье проанализированы проблемы материального и кадрового обеспечения учреждений дополнительного образования. Рассмотрены основные проблемы модернизации системы учреждений дополнительного

образования. Определены основные проблемы взаимодействия между педагогами школьных учреждений и преподавателями учреждений дополнительного образования. Определены перспективы развития учреждений дополнительного образования.

Ключевые слова: учреждения дополнительного образования, дополнительное образование, кадровое обеспечение.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF ESTABLISHMENTS OF ADDITIONAL EDUCATION IN MODERN CONDITIONS

Summary. The article analyzes the problems of material and personnel support for institutions of additional education. The main problems of modernization of the education system of additional education are considered. The main problems of interaction between teachers of school institutions and teachers of institutions of additional education are determined. Prospects for the development of additional education institutions have been determined.

Key words: institutions of additional education, additional education, staffing.

На сегодняшний день разработано множество новых документов и актов, которые направлены на защиту прав детей, на социализацию детей в обществе, развитие их творчества и организацию содержательного досуга детей, все это свидетельствует о том, что произошло укороение статуса ребенка не только на государственном уровне, но и на международном. Основными вопросами и задачами современной государственной политики в отрасли воспитания подрастающего поколения стали: развитие духовности детей, самоопределение личности ребенка, их взаимодействие в семье и в обществе, подготовка к взрослой самостоятельной жизни. На сегодня существует множество учреждений дополнительного образования, которые становятся доступными разным слоям населения. Эти учреждения создают не только комфортные условия для развития и совершенствования умений и навыков детей, но и направлены на развитие, стимулирование и реализацию их духовного и творческого потенциала, профессионального самоопределения [1].

Вопросами, которые стоят перед государством, и от которых зависит его будущее, на сегодняшний день являются вопросы правильного воспитания и развития нового поколения. В сфере дополнительного образования на государственном уровне стоит задача улучшение качества образовательных услуг, которая зависит от педагогов и их компетентности в сфере преподавания. Также особую роль в становлении и развитии личности играют учреждения дополнительного образования. В современных условиях необходимы новые подходы с использованием специфических средств и методов, направленные на личностное развитие человека и его воспитание.

В ходе анализа научных трудов было выявлено, что проблемами развития учреждений дополнительного образования в настоящее время занимаются множество ученых. В работах В. Горского, Г. Гранатова, А. Журкиной, Н.

Родионовой анализируются проблемы со стороны содержания, закономерностей и принципов дополнительного образования. Такие ученые, как Г. Попова, С. Панченко раскрывают методические и дидактические аспекты дополнительного образования в современных условиях. Вопросами управления учреждением дополнительного образования занимались Л. Круглова, А. Фомина, О. Тавстуха, А. Щетинская. Проблемами интеграции дополнительного образования занимаются Е. Евладова, А. Золотарева, Н. Соколова, С. Паладьева [2].

Анализируя различные научные труды можно сказать о том, что в разное историческое время деятельность учреждений дополнительного образования осуществлялась по-разному, и в большинстве случаев она осуществлялась не систематически, а частично и без учета психологических особенностей детей разных возрастных категорий, а также без изучения основных потребностей населения в дополнительном образовании.

Анализ научно-методической литературы позволил выявить, что на сегодняшний день существует ряд проблем в учреждениях дополнительного образования. В последние годы сфера дополнительного образования испытывает системный и содержательный кризис. Произошедшие за последнее время социально-экономические преобразования привели к необходимости модернизации социальной сферы и, в первую очередь, системы образования. Вопросами совершенствования системы дополнительного образования в современных условиях занимаются многие ученые. В последние годы изучением отдельных проблем учреждений дополнительного образования занимаются такие ученые как: В. Белова, В. Березина, Р. Богданова, А. Бруднов, О. Лебедев, Е. Чепурных. По их мнению, основными проблемами учреждений дополнительного образования является само качество образования, к которому предъявляются особые требования, так как именно оно определяет результативность и состояние образовательного процесса, его соответствие потребностям и ожиданиям общества для развития и формирования профессиональных, гражданских и бытовых компетенций личности. Также одной из проблем является квалифицированность кадрового обеспечения таких учреждений [3].

Для того чтобы будущий педагог, приходя преподавать в учреждения дополнительного образования, не сталкивался с рядом проблем необходимо организовывать и проводить научные исследования во время обучения педагогов. Также необходимо применять различные методики при воспитании и обучении детей, а также демонстрировать влияние от использования инновационных технологий в процессе осуществления дополнительного образования. Одной из причин возникающих проблем учреждений дополнительного образования является отсутствие квалифицированных кадров. Молодые специалисты не достаточно замотивированы для того, чтобы идти работать в учреждения дополнительного образования, что, прежде всего, связано с недостаточным бюджетным финансированием таких учреждений.

Анализируя проблемы учреждений дополнительного образования, также было выявлено, что одной из проблем является вопрос модернизации системы

образования, суть которой состоит в том, чтобы эти учреждения стали субъектами рынка образовательных услуг. Поэтому стоит вопрос проблемы управления качеством дополнительного образования. Качество дополнительного образования подразумевает под собой совокупность главных и основных качеств и характеристик результатов образования. Эти результаты должны удовлетворять потребности не только участников образовательного процесса, но и социум в целом. Оценкой качества дополнительного образования должно выступать соответствие принятым образовательным стандартам [4].

Анализ научно-методической литературы также дал возможность выделить следующие проблемы, которые также касаются кадрового обеспечения учреждений дополнительного образования. Первое, это то, что работники этих учреждений не замотивированы использовать инновационные технологии в организации образовательных и воспитательных процессов. Вторая проблема наблюдается в мотивации сотрудников к самосовершенствованию и самообразованию, что связано с несовершенством условий для развития педагогов, что в следствии приводит к снижению их мотивации к работе в целом.

Также существует проблема эффективности взаимодействия между педагогами школьных учреждений и преподавателями учреждений дополнительного образования. Педагогом необходимо осознавать важность их комплексного взаимодействия на развитие личности человека. Для того чтобы педагоги различных общеобразовательных и учреждений дополнительного образования могли взаимодействовать необходимо проводить работы на административном и методико-педагогическом уровне путем организации совместных педагогических мероприятий, проектов с участием родительской общественности, что будет давать возможность для определения общего пути развития и воспитания детей [5].

Анализ проблем учреждений дополнительного образования в современных условиях дает возможность выделить перспективы развития этих учреждений. Было выявлено, что повышение уровня управления образовательным учреждением становится одной из важнейших задач и перспектив развития системы образования, а особенно развития учреждений дополнительного образования. Выявление основных перспектив развития учреждений дополнительного образования предполагает оценку показателей деятельности учреждений в соответствии с тремя основными характеристиками качества:

1) показатели вложения в дополнительное образование, его ресурсное обеспечение (кадровое, нормативное, информационное, финансовое, материальное).

2) показатели качества образовательного процесса (дополнительных образовательных программ).

3) показатели результатов дополнительного образования в соответствии с требованиями дополнительных образовательных программ [6].

При реализации этих трех характеристик должно измениться качество

дополнительного образования: обновиться содержание образования, повыситься квалификационный уровень педагогов, обновиться и укрепиться материальная база учреждений дополнительного образования. При модернизации системы учреждений дополнительного образования нужно обратить внимание на реализацию условий качественного образования, к основным из которых относятся [7]:

- создание необходимых условий для личностного развития учащихся;
- удовлетворение их индивидуальных потребностей в различных видах деятельности;
- формирование и развитие творческого потенциала;
- обеспечение духовно-нравственного, гражданского, патриотического, трудового воспитания учащихся;
- формирование культуры здорового и безопасного образа жизни.
- предоставление надлежащих условий обучения;
- использование современного оборудования в процессе обучения;
- обучение должен проводить квалифицированный педагог, заинтересованный в высоких результатах образования.

Также педагоги дополнительного образования должны разрабатывать авторские дополнительные программы, стремясь создать условия для развития творческой активности, реализуя при этом собственный профессиональный и личностный потенциал. Однако следует помнить о том, что дополнительное образование предполагает, прежде всего, реализацию образовательной дополнительной программы по конкретному направлению деятельности или области знаний. Собственно опора на содержание основного образования и является главной ролью развития дополнительного образования в общеобразовательных учреждениях. Условиями эффективной деятельности учреждений дополнительного образования являются:

- наличие нормативно-правовых документов, которые регулируют деятельность учреждений дополнительного образования;
- наличие квалифицированных специалистов (администрация учреждений дополнительного образования в современных условиях должна развивать и совершенствовать свой педагогический коллектив);
- разработка инновационных технологий и методик обучения детей;
- материально-техническая база учреждений;
- финансовые условия деятельности (бюджетное и внебюджетное финансирование);
- наличие условий для обеспечения взаимодействия с общеобразовательными учреждениями [8].

Реализация вышеперечисленных условий будет способствовать повышению эффективности и совершенствованию деятельности учреждений дополнительного образования.

Подводя итоги, можно сделать выводы о том, что в ходе анализа проблем деятельности учреждений дополнительного образования, было установлено, что основными проблемами, решение которых повысит эффективность

деятельности учреждений, являются:

- 1) качество дополнительного образования;
- 2) материально-техническое обеспечение;
- 3) кадровое обеспечение, а именно дефицит квалифицированных кадров, низкая мотивация к самообразованию и использованию кадрами инновационных методов образования,
- 4) финансовое обеспечение учреждений, а именно недостаток выделяемых из бюджета средств;
- 5) отсутствие условий для взаимодействия между образовательными учреждениями.

Решение основных проблем учреждений дополнительного образования будет обеспечивать создание условий для модернизации дополнительного образования, основной задачей которого является обеспечение эффективной образовательной системы, соответствующей перспективным запросам государства и общества. Модернизация необходима, так как образование является общегосударственной задачей и должно быть сферой как социального, так и экономического развития государства.

Список использованных источников

1. Асмолов А. Дополнительное образование как зона ближайшего развития образования в России: от традиционной педагогики к логике развития / А. Асламов // Внешкольник. – 2007. - №9.- С. 24 – 29.
2. Березина В. Развитие дополнительного образования детей в системе российского образования: учеб.пособие / В. Березина. - М.: Диалог культур, 2007. - 512 с.
3. Туманова К. Тенденции определения понятия «дополнительное образование детей» в современных теориях. / К. Туманова // Современная высшая школа: инновационный аспект. – 2007. – №20. – С. 27 – 31.
4. Голованов В. Методика и технология работы педагога дополнительного образования: Учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования / Под ред. В. Голованов. – М.: Гуманитар. изд. центр «Владос», 2004. – 239 с.
5. Бахчиева О. Государственная система дополнительного образование / О. Бахчиева // Внешкольник. – 2010. – №1. - С. 24 – 29.
6. Горский В. Методологические основы содержания, форм и методов деятельности педагога дополнительного образования / В. Горский //Дополнительное образование. – 2003. - № 1 – С. 29 – 34.
7. Скрипка Л. Развитие системы дополнительного образования детей: проблемы и перспективы /Л. Скрипка // Современные научные исследования и инновации – 2015. - № 10 – С. 32 -35.
8. Тряпичкина А. Проблемы и перспективы развития дополнительного образования в РФ / А. Тряпичкина // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы развития : материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 13 дек. 2015 г.) – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – С. 138-140.

ИНТЕГРАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА РОССИИ И БЕЛОРУССИИ

Веревкина Юлия Ивановна,

к.и.н., доцент ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики
и бизнеса», г. Курск, Россия

E-mail: verewkina2403@yandex.ru

Аннотация. В статье предпринята попытка анализа специфики развития постсоветского региона. Отмечено, что Союзное государство России и Белоруссии включает в себе мощный интеграционный потенциал и отвечает базовым интересам объединяющихся стран и народов.

Ключевые слова: Россия, Белоруссия, постсоветское пространство, интеграционные процессы.

INTEGRATION POTENTIAL OF THE UNION STATE OF RUSSIA AND BELARUS

Summary. The article attempts to analyze the specifics of the post-Soviet region. It is noted that the Union state of Russia and Belarus has a strong integration potential and meets the basic interests of the uniting countries and peoples.

Key words: Russia, Russia, post-Soviet space, integration process

Распад советского государства в 1991 году привел к тому, что в ареале его существования возник целый ряд независимых стран. С точки зрения планетарного пространства речь идет также о появлении нового региона. Вместе с тем состояние данного геополитического пространства на современном этапе отличается незавершенностью, его развитие объективно оказывается сопряженным со сложными трансформационными процессами, протекающими в странах, которые его образуют. Кроме того, на современном этапе наблюдается обострение борьбы ведущих мировых игроков (Китая, США, ЕС, Турции) за геополитическое влияние в регионе.

Стоит отметить, что во всех без исключения постсоветских республиках, особенно в первое десятилетие после развала некогда единой страны, наблюдались весьма схожие проблемы. Например, экономический спад, духовно-нравственный кризис, сложности, связанные с определением собственной международной идентичности. Вместе с тем при всей схожести исторических обстоятельств, на фоне которых шел процесс государственного строительства, опыт структурных перемен здесь оказался различным. Есть пример стран Балтии, Молдовы, Белоруссии, республик Закавказья, наконец, Украины¹.

¹ В республике в последние годы наблюдается значительное ухудшение социально-экономической и политической обстановки, «падение» доверия населения ко всем институтам власти. В свою очередь, глубина и острота проблем, захлестнувших украинское государство после т.н. «Революции достоинства», позволяют оценить ситуацию как гуманитарную катастрофу.

В целом, говоря о специфике текущего момента в развитии постсоветского региона, нельзя не учитывать, что характерной чертой существования стран и народов современности выступает интеграция. В мире все стремительнее протекают процессы кооперации. Причем происходит это в самых различных областях жизнедеятельности. В свою очередь, усиление интеграционного взаимодействия рассматривается как ключевой фактор роста, внутреннего и внешнеполитического благополучия стран. Здесь возникает закономерный вопрос, почему в развитии постсоветского региона, где предпосылок к объединению более чем достаточно (общее историческое прошлое, хозяйственная взаимозависимость, тесные гуманитарные связи), имеющиеся механизмы интеграционного взаимодействия не удается запустить в полную мощь? Симптоматично, что даже в таком передовом проекте, как Союзное государство России и Белоруссии, перманентно возникают трудности, а по целому ряду вопросов, имеющих, прежде всего, отношение к выработке политико-правового каркаса создаваемого объединения, элиты, как показывает практика союзного строительства, не смогли прийти к взаимоприемлемым решениям. В данном случае нельзя не согласиться с мнением белорусского исследователя И.Я. Левяша о том, что риторика Союзного государства оказывается не релевантной системной практике и «за исключением некоторых позитивных направлений сотрудничества, партнеры ведут себя как иностранные государства» [1, С.100].

В целом подобная ситуация обусловлена наличием ряда факторов и обстоятельств. Исследователь А.Н. Быков в их числе называет: разную степень зрелости институтов рыночного хозяйствования стран, неравенство политических систем в аспекте зрелости их демократических институтов и гражданского общества, разновеликость экономик объединяющихся государств [2, С.83]. В этом ряду, с нашей точки зрения, следует также называть настрой политических элит, их реальную готовность при обсуждении проблем союзного строительства достигать консенсуса, принимать компромиссные решения.

Между тем положительное влияние, которое оказывает Союзное государство на жизнь двух стран и народов, трудно переоценить. По справедливому замечанию А.В. Базанова и Л.Е. Криштаповича, «строительство Союзного государства это и есть процесс экономического, политического, социального и нравственного оздоровления России и Беларуси» [3, С.7]. С исторической точки зрения речь идет не просто об объединении братских народов, которые связывают историческое прошлое и социокультурная общность, но и об исправлении ранее допущенных ошибок. Очевидно, что, только объединив потенциал, страны смогут добиться укрепления позиций на международной арене, а также осуществить переход к инновационной модели развития.

Примечательно, что если отбросить обнаружившиеся в процессе союзного строительства противоречия и проанализировать то, что удалось осуществить на основе интеграционной парадигмы, то становится очевидным: другого пути у наших народов нет. Здесь следует констатировать, что за истекший период союзного строительства было сделано немало:

функционирует единая система ПВО, обеспечивающая безопасность стран на западном направлении, ликвидированы пограничные барьеры, осуществляется взаимодействие регионов. Последнее рассматривается как самостоятельный фактор развития Союзного государства [4, С.213]. Стоит отметить, что приграничное и межрегиональное сотрудничество России и Белоруссии позволяет осуществить кооперацию реального сектора экономики двух стран, нивелируя его структурные и весовые диспропорции. В свою очередь, практика совместной хозяйственной деятельности способствует сохранению в новых историко-политических условиях тесных контактов между народами. Кроме того, говоря о развитии межрегионального сотрудничества России и Белоруссии, то, согласно проводимым исследованиям, здесь открывается целый спектр возможных направлений деятельности: от совместной добычи и использования минерально-сырьевых ресурсов до создания совместной курортной зоны [4, С.222-223].

Высокими темпами также развивается научно-техническое сотрудничество России и Белоруссии. В условиях ускорения технологического обновления мира это направление совместной деятельности, безусловно, будет приобретать все большее значение. Странами осуществляется взаимодействие по таким направлениям, как космические исследования, ядерная энергетика, фармацевтика, генная инженерия, вычислительная техника, геология нефти и газа. При этом, как подчеркивают руководители Межакадемического совета по проблемам развития Союзного государства С.М. Дедков и В.К. Егоров, достигнутые результаты в названных сферах соответствуют самым высоким требованиям мирового уровня [5, С.52]. Кроме того, в качестве перспективных направлений, где может быть использован научный потенциал двух стран, выступает изучение районов Арктики, Антарктики, уникальных природных объектов, находящихся на территории третьих стран [5, С.58].

В целом, говоря о возможностях совместного развития России и Белоруссии, которые открываются в аспекте интеграционного взаимодействия, следует сказать, что в последнее время наблюдается тенденция перенаправить интеграционную политику с двустороннего уровня в многосторонний формат развития. Высшее политическое руководство двух стран прилагает усилия, чтобы обеспечить высокую и устойчивую динамику развития, прежде всего, Евразийского экономического союза. Не умаляя значения данного геополитического проекта, подчеркнем, что он не может являться достаточной формой взаимоотношений народов России и Белоруссии, так как предполагает сотрудничество, в основном, в торгово-экономической области. В то же время перед белорусским и российским государствами встают задачи более высокого порядка: актуализируется проблема «собирания русского мира», поиска духовных скреп, создания высокотехнологичного производства. Проект Союзного государства, как представляется, позволяет решать эти задачи. Между тем специфика данного момента времени заключается в том, что взаимное притяжение наших народов пока не исчерпано, но этот ресурс не является безграничным и политическим элитам следует это учитывать при принятии управленческих решений.

Список использованных источников

1. Левяш И. Потенциал взаимодействия. Белорусско-российское пограничье в перспективе СНГ и Союзного государства Беларуси и России // Беларуская думка. - №11. – 2011. – С.96-103.
2. Быков А.Н. Постсоветское пространство: стратегии интеграции и новые вызовы глобализации. – СПб: Алетейя, 2009. – 192 с.
3. Базанов А.В., Криштапович Л.Е. Союзное государство как императив развития Беларуси и России в современном мире. – Мн.: Информационно-аналитический центр при Администрации Президента Республики Беларусь, 2011. – 31с.
4. Вертинская Т.С. Приграничные и межрегиональные связи Беларуси и России как фактор развития Союзного государства. В кн. Межакадемический совет по проблемам развития Союзного государства. Научные материалы. Выпуск первый. Интеграционный потенциал российской и белорусской науки. / Под ред. С.М. Дедкова, В.К. Егорова. – Мн.: Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси, 2010. – 265с.
5. Дедков С.М., Егоров В.К. Российско-белорусское научное сотрудничество на первом этапе союзных отношений: восстановление единого научного пространства. // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012 - № 2(20) – С. 50-59.

СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Иванина Елена Александровна,

*к.э.н., доцент, доцент кафедры теории управления и государственного администрирования ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы При главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк
E-mail: ai1987@rambler.ru*

Аннотация. Государство на определенном этапе развития становится интегративной социальной сферой, исходя из потребностей сообщества, в нем рождаются общие механизмы прогресса, безопасности, социальной справедливости, перераспределения, что в целом можно определить как модель социальной ответственности общества. Целью исследования является систематизация моделей социальной ответственности. Основные методы - анализ и синтез, индукция и дедукция, мысленное моделирование. Результатом проведенного исследования стало выделение подходов к систематизации существующих моделей социальной ответственности.

Ключевые слова. Социальная ответственность, модель, благотворительность, социальная активность

MODERN MODEL OF SOCIAL RESPONSIBILITY

Summary. The state at a certain stage of development becomes an integrative social sphere, based on the needs of the community, it gives rise to common mechanisms of progress, security, social justice, redistribution, which in General can be defined as a model of social responsibility of society. The aim of the study is to systematize models of social responsibility. The main methods are analysis and synthesis, induction and deduction, mental modeling. The result of the study was the allocation of approaches to the systematization of existing models of social responsibility.

Key words: Social responsibility, model, charity, social activity

Основными элементами, составляющими успешность развития государства, его фундаментом, являются: нравственные и моральные ценности, формирующие общественные отношения; «здоровая» социальная структура общества, как основа экономического процветания; соответствующий социальный климат. В совокупности все это формирует некую систему, в данном случае систему социальной ответственности, внутри которой происходят уникальные для каждого государства процессы, обусловленные историческими особенностями развития, влиянием культурных, национальных, языковых и прочих факторов. В итоге, формируется своя специфическая система социальной ответственности, в которой выстраивается определенная модель взаимоотношений между личностью и социальной группой, обществом, основанные на осознанном выполнении ими взаимных обязательств и обязанностей, вытекающих из общепринятых моральных и нравственных норм и правил поведения, нормативных актов, регулирующих социальные отношения, что составляет основу развития экономики в целом для обеспечения благополучия общества, а не только для максимизации прибыли.

Исследованию сущности и проблематики социальной ответственности посвящены работы ученых М. Фридмена, Карнеги, М. Портера, А. Шелдона, и др. Весомый вклад в развитие теории и решение проблем социальной ответственности внесли такие ученые и эксперты как – Ю.Е. Благова, Ю.Ю. Петрунина, Т.О. Плаасова, М.А. Сапрыкина и др.

Целью исследования является систематизация моделей социальной ответственности, определение подходов их применения.

В мировой практике выделяют несколько моделей социальной ответственности, каждая из которых соответствует определенным национальным традициям, направлениям развития экономики, практике и развитию государственной политики, стилям управления, особенностям функционирования общественных институтов и правовым нормам конкретных стран. Исходя из данных классификационных подходов, как правило, выделяли три модели социальной ответственности: американскую; европейскую (которая включает британскую и скандинавскую); японскую или азиатскую. Вместе с тем в литературе мы можем встретить упоминание о таких моделях социальной ответственности, как латиноамериканская, африканская, модели стран БРИКС.

Основной особенностью американской модели является максимальная свобода и значительная инициатива бизнес-сообщества, минимальное влияние государства на частный сектор экономики, второстепенная роль общественных организаций. Американское правительство переносит решение большого количества социальных проблем на бизнес, который привлекается к финансированию различных некоммерческих проектов через корпоративные фонды, отсюда формируется преимущественно филантропический подход в социальной ответственности. Выделим специфические черты этой модели:

- ✓ представители частного сектора американской экономики на добровольных началах имеют место добровольный характер участия принимают участие в финансировании социальной сферы и программ;

- ✓ государственное регулирование в сфере социальной ответственности реализуется через действующее законодательство и систему налоговых льгот;

- ✓ каждая компания имеет четко определенные направления социальной деятельности;

- ✓ свою социальную ответственность компании реализуют в рамках региона своего местонахождения;

- ✓ компании вкладывают в развитие профессионального бизнес-образования;

- ✓ имеет место жесткий контроль целевого использования адресно выделенных компаниями средств и отслеживание конкретных результатов финансируемых мероприятий.

Особенностью европейской модели социальной ответственности является превалирование государственного регулирования. Здесь представители бизнеса, частные компании самостоятельно не решают социальные проблемы, реализация социальной ответственности построена на четком взаимодействии с государственными органами, некоммерческими организациями и другими общественными институтами. Практика социальной ответственности в Евросоюзе, как сообществе различных стран, в этих условиях обусловлена проявлениями государственной политики, реализуемой в разрезе социальной ответственности: в правительстве, в государственно-частном партнерстве, в государственно-общественных взаимоотношениях, во взаимоотношениях, через реализацию государственной политики по улучшению партнерства между правительством, бизнесом и заинтересованными сторонами определенного региона.

Следовательно, основными чертами данной модели являются:

- ✓ интеграция социально-ответственного поведения в общую стратегию развития компании;

- ✓ высокая определяющая роль государства в установлении правил поведения, с последующим контролем их выполнения;

- ✓ высокий уровень внимания со стороны общественности;

- ✓ необходимость экономического обоснования социальных мероприятий и оценки их эффективности;

✓ практическое отсутствие благотворительности по причине высокого уровня налогов, отсутствия налоговых льгот и прочих привилегий.

Специфика развития японской модели социальной ответственности обусловлена культурными традициями страны. Социальная ответственность в Японии и прочих азиатских странах реализуется в рамках взаимодействия внутри предприятия, взаимодействия между компаниями. Проявление социальной активности в Японии, возможно, связано с сущностью японского слова “keieі”, которое означает бизнес, оно состоит из двух слов - “kie”, которое значит «управлять миром в гармонии, способствуя благосостоянию людей», и “ei”, которое значит «постоянно прикладывая усилия для достижения» [1, с. 62]. То есть в суть самого термина «бизнес» в Японии заложены уже принципы социальной ответственности. В Японии и Южной Корее используются отдельные элементы подхода, когда «бизнес в ответе за все», а именно, за предоставление жилья, образование. Именно бизнес, в рамках данной модели, должен стимулировать семейные трудовые династии, выделять финансовую помощь при рождении детей, выплачивать пенсии и т.д., то есть предприятие здесь рассматривается как семья, а его сотрудник – как член семьи. Таким образом, характерными особенностями японской (азиатской) модели являются:

✓ активная роль государства в реализации принципов социальной ответственности;

✓ превалирующая роль компаний, как трудовой семьи, в распространении социально-бытовых инициатив, направленных на удовлетворения потребностей работников и обеспечение социально-бытовых благ на коллективной основе;

✓ распространения среди компаний практики владения объектами социальной инфраструктуры.

Итак, мы видим, что существуют определенные расхождения в практической реализации принципов социальной ответственности в Америке, Евросоюзе, Японии, присущи специфические ее проявления и Африканскому континенту. В Африке наибольшее внимание уделяется социальным проектам, учитывающим интересы и проблемы местной общины, которые способствуют, например, развитию образования, снижению бедности, улучшению состояния здоровья. Особенность Африки заключается в том, что этот континент, богат природными ресурсами, которыми хотели бы распоряжаться различные транснациональные компании, и в тоже время здесь огромное количество социальных проблем. Достаточно активны государственные меры по реализации отдельных компонентов социальной ответственности в Нигерии, Демократической Республике Конго, Либерии. Например, правительство Нигерии ввело обязательный платеж компаний в размере 3,5% от валовой прибыли на социальные инициативы, правительства Западной Африки, обеспокоенные загрязнением окружающей среды, ввели стандарты, позволяющие им получать из Европы более качественное топливо, установили нормы выбросов для автомобилей. Это обусловлено заботой правительства этих стран о здоровье африканского населения и стремлением обеспечить их

более чистым воздухом. Специфическими особенностями проявления социальной ответственности в Африканских странах являются:

- ✓ высокая активность и заинтересованность государства в повышении социальных стандартов жизни африканского населения;
- ✓ низкая активность иностранных компаний, действующих в Африке, в реализации принципов социальной ответственности;
- ✓ введение законодательного регулирования социальной ответственности бизнеса;
- ✓ предоставление помощи в реализации проектов развития, с учетом интересов местных сообществ, что способствует борьбе с бедностью и формированию стабильной среды.

Модель социальной ответственности стран БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южно-Африканская Республика) предполагает реализацию таких направлений как:

- корпоративное управление в составе таких элементов, как структура, ответственность, кодекс корпоративного управления, кодексы корпоративного поведения, аудиторская информация и соблюдение прав акционеров;

- природоохранная политика, нацеленная на реализацию таких элементов как, соответствие законам и стандартам по охране окружающей среды, использование энергопоставок и воды, отчетность по вопросам окружающей среды, внедрение ресурсосберегающих технологий;

- социальная политика, основанная на установлении трудовых стандартов, спонсорстве, соблюдении условий охраны труда и безопасности здоровья, создании и сохранении рабочих мест.

Целенаправленное внедрение вышеуказанных составных элементов основных направлений социальной ответственности стран БРИКС в повседневную практику предприятий позволило усилить их инвестиционную привлекательность среди инвесторов, активно поддерживающих эти идеи. Так, например, в Индии было создано более 500 крупных совместных предприятий и на законодательном уровне закреплены основные положения социальной ответственности бизнеса. В Китае больше внимания уделяется корпоративному управлению, основные результаты которого отражаются в соответствующих отчетах в разрезе выше указанных элементов. Индийские компании уделяют значимое внимание корпоративным кодексам поведения, но по отчетности несколько отстают. В Китае ведущая роль во всех сферах жизни-деятельности принадлежит государству, а превалирование социалистической идеологии в КНР стало предпосылкой к началу развития здесь корпоративной социальной ответственности, ориентированной на защиту прав рабочих. В итоге Китай улучшил свои отчеты в этом направлении. Индия стала также лидером в двух аспектах – политике охраны здоровья и обеспечения безопасности, развития и предоставления бонусов сотрудникам.

В России практика социально ответственного поведения активно реализуется крупными компаниями, хотя четкого, законодательно закрепленного обязательства подобного рода нет. Социальная ответственность бизнеса здесь рассматривается как норма морали и нравственности и

ассоциируется с благотворительностью, а, следовательно, истоки этого явления уходят далеко в прошлое периода Российской Империи [2]. Основные аспекты социальной ответственности, как правило, в России регулируются совокупностью законов, не имеющих прямого отношения к данному явлению, но так или иначе затрагивающие те или иные элементы ее проявления. А в 2009 г. была принята «Концепция содействия развитию благотворительной деятельности и добровольчества в Российской Федерации» (распоряжение Правительства РФ N 1054-р от 30 июля 2009 года), которая обобщила все действующие формы поддержки социально активного поведения [4].

Следовательно, можно говорить о достаточно активном и эффективном развитии социальной ответственности в странах БРИКС, что усиливается с укреплением их экономических позиций, и данный процесс можно ассоциировать с такими характеристиками как креативность, масштабность, распространенность, оперативность.

Общая характеристика модели социальной ответственности стран БРИКС в общем виде может быть представлена как:

- ✓ развитие законодательства и системы налоговых льгот в сфере социальной ответственности;
- ✓ увеличение числа компаний имеющих четко определенные направления социальной деятельности;
- ✓ нацеленность социальной ответственности компаний на регионы своего местонахождения;
- ✓ осознание бизнесом необходимости развития профессионального бизнес-образования и осуществление вложений на эти цели.

В мире существует и ряд других национальных моделей, в частности скандинавская, немецкая, британская, но основным фактором, определяющим специфику формирования национальной модели, на наш взгляд, является именно степень участия государства в процессах усиления социальной ориентации экономики в целом. Исходя из этого, выделим такие типы моделей социальной ответственности, как:

— модель активного участия государства в реализации социальной ответственности (она предполагает: предоставление социальных благ в общей основе с учетом интересов всех сторон (преимущественно западноевропейские страны));

— модель пассивного участия государства в реализации социальной ответственности (ей присуще второстепенное влияние государственных органов власти и основная роль отводится компаниям, а государство стимулирует данный процесс налоговыми льготами и прочими привилегиями (Япония, Южная Корея, США));

-модель умеренного вмешательства государства (характеризуется минимальным участием властных институтов в решении социальных вопросов, как правило, реализовывается через систему законодательных актов, в основном присуща странам с развивающейся экономикой (например, страны БРИКС).

Хотелось бы отметить и тот факт, что помимо указанных моделей социальной ответственности, можно выделить еще одну – модель социальной ответственности непризнанных государств. Которая значимо будет отличаться от уже обозначенных тем, что в ней отсутствует так называемая благотворительность бизнеса. И это естественно, поскольку функционировать и развиваться частным компаниям на подобных территориях невозможно законным способом. В таком случае на первый план в непризнанных государствах выступает социальная ответственность государства, как основного гаранта обеспечения хотя бы минимального качественного уровня жизни населения этих территорий. Государство берет на себя обязанность по выплате пенсий, пособий, охране правопорядка, оказанию гуманитарной помощи нуждающимся гражданам, созданию рабочих мест и предоставлению гарантии занятости, в то время как его экономика либо разрушена, либо находится в стадии восстановления. Наиболее значимой в таких обстоятельства является гуманитарная помощь других государств и частных лиц (как правило, иностранных граждан), которые берут на себя подобную социальную ответственность, направленную на поддержание жизнеспособности населения таких территорий. Например, Донецкая Народная Республика, создание которой было провозглашено в мае 2014 г. в результате несогласия жителей Донбасса признать события, происходящие тогда в Киеве. Последовавшие за референдумом о независимости военные действия Украины на территории Донбасса, создали реальную угрозу жизни населения и развития гуманитарной катастрофы, что стало катализатором активизации социальной ответственности не только России по отношению к жителям данной территории, но и отдельных ее граждан, действующих как сообща, так и частным образом. То есть для такой модели наиболее характерны сильная роль государства в обеспечении социальной стабильности и внешняя благотворительность в виде гуманитарной помощи, причем последняя наиболее значима, так как на этапе своего становления непризнанное государство не в состоянии формировать самостоятельно свой бюджет.

Базовым правовым документом, регламентирующим права и обязанности государства и гражданина, является Конституция Донецкой народной Республики, где зафиксировано, что «..Республика является демократическим правовым социальным государством» (ст. 1), а человек, его жизнь и здоровье, честь и достоинство, неприкосновенность и безопасность – это наивысшая социальная ценность. Также указывается на то, что государство отвечает перед человеком за свою деятельность, а утверждение и обеспечение прав и свобод человека является обязанностью Республики, ее государственных органов и должностных лиц (ст. 3). Значимым для осознания роли социальной ответственности государства является декларирование направленности социальной политики в Донецкой Народной Республике «...на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека, народное благосостояние, доступность основных материальных и духовных благ» (ст. 4) [4].

На мировом уровне в качестве приоритетов своего развития международное сообщество определило усиление роли социальной ответственности, государства и бизнеса как неотъемлемую составляющую устойчивого развития. (1987 год, Генеральная Ассамблея ООН). Впоследствии, мировое сообщество разработало систему стандартов и рекомендаций по реализации и внедрению устойчивого развития. Обеспечение устойчивого развития человечества ООН определило как наиболее значимую проблему, стоящую перед мировым сообществом.

Таким образом, модель социальной ответственности представляет собой совокупность принципов, подходов и действий государства, выраженных положениями его государственной политики, а также организации, личности, влияющие на качество жизни членов общества, как в рамках административно-территориальных границ их местонахождения, так и за их пределами. Основными инструментами которой, является забота государства о своих гражданах и добровольный вклад организации, личности в развитие социальной, экономической и экологической сфер общества, выраженная в форме социально-активного поведения личности, готовой к осознанию причин своих поступков и принятии ответственности за их последствия, а также своей причастности к изменениям (или противодействию изменениям), что в свою очередь воспроизводится национальными моделями социальной ответственности.

Список использованных источников

1. Корпоративная социальная ответственность: модели и управленческая практика: учебник/ под ред. Редькина А.С. К:ООО «Фарбованный лис», 2011. 480с.
2. Иванина Е.А. Отечественный генезис социальной ответственности в оценках бизнеса и власти // Сборник материалов II междунар. науч.-практ. конф. «Стратегия устойчивого развития в антикризисном управлении экономическими системами», 2016 г., 20 апр. г. Донецк. ДонНТУ: Донецк, 2016. С. 35 - 40.
3. Концепция содействия развитию благотворительной деятельности добровольчества в Российской Федерации. Распоряжение Правительства РФ от 30.07.2009 N 1054-р. URL: <http://base.garant.ru/6726429/>(дата обращения 22.03.2018).
4. Конституция Донецкой Народной Республики. Постановление № 1-1 от 14 мая 2014 года. URL: <http://donnuet.education/attachments/pdf/constitution-09-12-2015.pdf> (дата обращения 22.03.2018).

МЕНТАЛИТЕТ БЕЛОРУСОВ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО САМОЧУВСТВИЯ НАСЕЛЕНИЯ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Кириенко Виктор Васильевич,

*д.соц.н., профессор, проректор по учебной и воспитательной работе,
Учреждение образования Гомельский государственный технический
университет имени П.О. Сухого, г. Гомель, Беларусь*

E-mail: kirienko@gstu.by

Клейман Вадим Валерьевич,

Старший преподаватель кафедры «Экономика»

*Учреждение образования Гомельский государственный технический
университет имени П.О. Сухого, г. Гомель, Беларусь*

E-mail: kirienko@gstu.by

Аннотация. Политические и социально-экономические изменения в обществе в случае не критического имущественного расслоения населения при сохранении гарантированного минимума доходов несущественно влияют на уровень социального самочувствия белорусов. Социальное самочувствие варьируется в зависимости от пола, возраста, социально-профессионального статуса респондентов.

Ключевые слова. Менталитет, социальное самочувствие, социальный оптимизм, уверенность в завтрашнем дне, семейные отношения, социально-трудовые отношения, оценка материального благополучия, качество жизни.

THE MENTALITY OF THE BELARUSIANS AS A FACTOR OF FORMATION OF SOCIAL WELL-BEING OF THE POPULATION OF THE GOMEL REGION

Summary. Political and socio-economic changes in society in the case of non-critical property stratification of the population while maintaining a guaranteed minimum of income do not significantly affect the level of social well-being of Belarusians. Social well-being varies depending on gender, age, social and professional status of respondents.

Key words: Mentality, social well-being, social optimism, confidence in the future, family relations, social and labor relations, evaluation of material well-being, quality of life.

Социологической лабораторией ГГТУ им. П.О. Сухого на постоянной основе проводится мониторинг социального самочувствия населения Гомельской области как важнейшего индикатора качества жизни. Выборочная совокупность репрезентативна по основным социально-демографическим параметрам.

Оценка населением Гомельской области результативности социально-экономических преобразований в Беларуси, верности выбора направления и

способов развития общества индексируется через социальное самочувствие людей, их удовлетворенность базовыми сферами жизнедеятельности. Поэтому наряду с объективными, количественными критериями измерения материального и духовного развития народно-хозяйственного комплекса страны, одним из важнейших условий конструктивного анализа достижений и упущений в формировании базиса материального и духовного общественного бытия, является определение вектора и динамики изменения эмоционально-нравственного, социального самочувствия населения. Диалектика взаимодействия национально-этнического менталитета и внешнего для индивида мира проявляется в том, что внешняя для индивидов реальность в течение длительного времени формирует ментальные нормы, и соответствующие им формы удовлетворенности собственным бытием. В свою очередь, сформированная структура ментальных характеристик моделирует эмоционально-насыщенный мотивационный механизм сохранения, модернизации, частичного либо полного отторжения окружающего мира. Социальное самочувствие, с одной стороны, является следствием происходящих в обществе изменений, а, с другой стороны, сформированные социальные настроения моделируют направленность и конфигурацию модернизации общества.

Данные анкетных опросов, проведенных социологической лабораторией Гомельского государственного технического университета им. П. О. Сухого по репрезентативной выборке накануне президентских (2015 г.), парламентских (2016 г.) и местных Советов депутатов (2017 г.), представленные на рисунке 1, позволяют сделать вывод о том, что около двух третей опрошенных совершеннолетних жителей Гомельской области их собственная жизнь стабильно в основном устраивает. Сопоставление данных электорального самочувствия респондентов позволяют сделать вывод о том, что, несмотря на то, что в жизни как страны в целом, так и каждого отдельного гражданина в отдельности, произошли существенные изменения, индикаторы оценок социального самочувствия взрослого населения Гомельской области существенно не изменились и находятся в пределах социальной нормы.

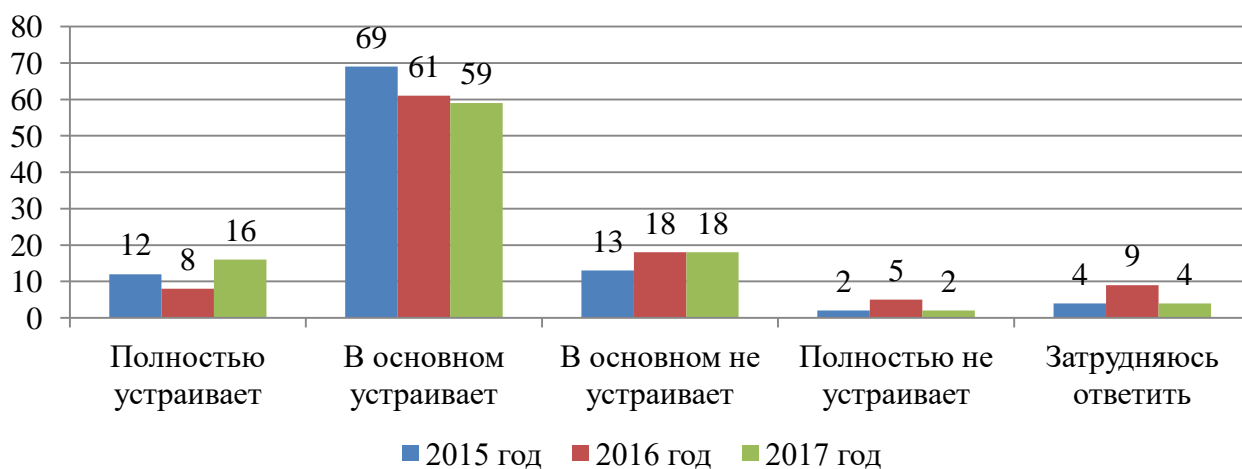


Рисунок 1 – Распределение ответов респондентов на вопрос «В какой мере вас устраивает Ваша жизнь?»

К группе «сущностных» при оценке социального самочувствия относится вопрос анкеты об уверенности респондентов в своей ближайшей перспективе, уверенности в своем «завтрашнем дне». Потому что именно оценка ближайшей жизненной перспективы человека и его ближайшей микросреды – семьи, наполняют конкретным смыслом не только «сегодняшний день», но и «оправдывает» или «не оправдывает» всю прошедшую жизнь.

В эпоху перманентных мировых финансовых кризисов, «неожиданных», но хорошо отрежиссированных «цветных» революций, теперь уже и у белорусских границ, непредсказуемости не только дальнесрочной, но и среднесрочной перспективы во взаимоотношениях даже с ближайшими соседями, у населения приграничного региона трудно ожидать абсолютного оптимизма. Данные мониторинговых исследований, осуществленных социологической лабораторией ГГТУ им. П.О.Сухого в 2015, 2016 и 2017 годах, позволяют сделать вывод о том, что, несмотря на незначительные колебания в электоральном настроении респондентов, правомерно выделить общую тенденцию – сохранение типичного для менталитета белорусов осторожного оптимизма (рисунок 2).

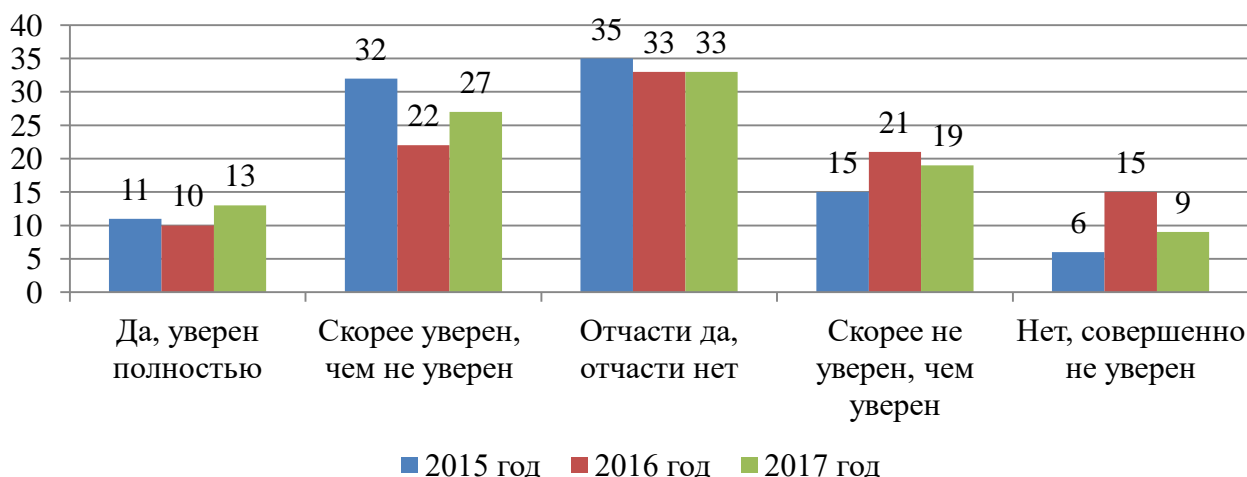


Рисунок 2 – Распределение ответов респондентов на вопрос «Уверены ли Вы в завтрашнем дне?»

Данные приведенные в рис. 2 показывают, что базовая когорта населения («осторожные оптимисты») в течение изучаемого периода времени осталась без существенных изменений - около одной трети респондентов стабильно (от 35% в 2015 году до 33% в 2017 году) с присущим белорусам осторожным оптимизмом выбрали ответ «отчасти да, отчасти нет» (так, ні гэтак, неяк будзе). Чуть меньшее количество опрошенных (32%, 22%, 27% - соответственно), опять таки, в соответствии с нормами белорусского менталитета сдержанного оптимизма, скорее уверены, чем не уверены в завтрашнем дне. Третью по количеству группу респондентов («умеренные пессимисты»), скорее не уверенных, чем уверенных и в своем будущем, составляют примерно пятая часть совершеннолетних жителей области. Подчеркнем, что, несмотря на незначительные колебания, в период с 2015 по

2017 годы социальное самочувствие взрослого населения Гомельщины существенно не изменилось. За три года среди населения Гомельской области практически не изменился удельный вес и в группе радикальных оптимистов, полностью уверенных в завтрашнем дне (11% , 10%, 13%), так же как и в когорте радикальных пессимистов, совершенно не уверенных в завтрашнем дне (6% , 15%, и 9% - соответственно).

Для абсолютного большинства совершеннолетних жителей области, в группе базовых жизненных ценностей семья занимает главное место. Именно через оценку семейного благополучия индивид воспринимает весь окружающий мир и свое место в нем. Распределения ответов респондентов на вопрос «Как Вы считаете, через год Вы (Ваша семья) будете жить лучше или хуже, чем сейчас?» (рисунок 3) также отражает типичный для белорусов осторожный оптимизм.

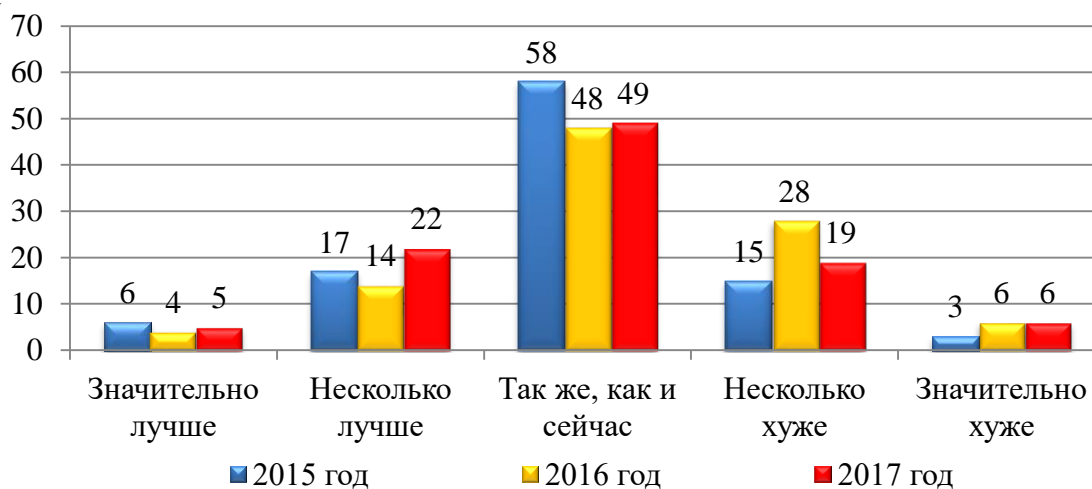


Рисунок 3 – Распределение ответов респондентов на вопрос «Как Вы считаете, через год Вы (Ваша семья) будете жить лучше или хуже, чем сейчас?»

Около половины опрошенных взрослых жителей Гомельской области (49%) полагают, что в ближайшей перспективе в жизни их семей существенных изменений не произойдет и через год благополучие их семей будет таким же, как и в настоящее время. К откровенным оптимистам следует отнести каждого пятого (22%) респондента, полагающего, что через год благополучие семьи несколько улучшится, при этом 5% опрошенных уверены в том, что через год их семьи будут жить значительно лучше, чем в настоящее время. Среди взрослого населения Гомельщины в 2017 году заведомых пессимистов, то есть респондентов, предполагающих, что благополучие их семей через год будет несколько (19%) или значительно (6%) хуже, чем в настоящее время, оказалось несколько меньшим, чем заведомых оптимистов. В целом распределение респондентов по шкале «крайний оптимизм – крайний пессимизм» вполне вписывается в закон нормального распределения.

Для понимания механизма формирования социального самочувствия, представляют интерес ответы на вопрос анкеты «Насколько Вы согласны с тем, что дела в стране, Вашем населенном пункте, на Вашем предприятии, у Ваших знакомых, у Вас лично идут в ПРАВИЛЬНОМ направлении?»

Поскольку вопрос в такой редакции нами был предложен респондентам впервые, для сопоставления общего самочувствия, в качестве реперной точки была принята используемая в предыдущих исследованиях оценка правильности развития Республики Беларусь в целом. Сопоставление оценок, полученных в 2016 и 2017 годах, позволяет предположить, что оптимизм респондентов в оценке верности стратегического развития страны по пятибалльной шкале за прошедший год вырос с 2,9 до 3,4. Респонденты базовому показателю «верности» социально-экономического развития страны поставили «твердую» тройку.

Таблица 1 – Распределение ответов на вопрос «Насколько Вы согласны с тем, что дела в стране, Вашем населенном пункте, на Вашем предприятии, у Ваших знакомых, в Вашей семье, у Вас лично идут в ПРАВИЛЬНОМ направлении?» Индекс по 5-балльной шкале - «полностью согласен»+«скорее согласен»– «скорее не согласен»–«совершенно не согласен»,%

Варианты ответов	Индекс, %	Балл по 5-балльной шкале
1. В Республике Беларусь	11	3,1
2. На Вашем предприятии (учреждении, организации)	20	3,3
3. В Вашем населенном пункте	16	3,2
4. У Ваших знакомых, родственников	29	3,3
5. У Вашей семьи	46	3,6
6. У Вас лично	48	3,7

Следует отметить, что в соответствии с базовыми принципами менталитета белорусов, из всех уровней самыми «правильным» положение дел респонденты оценили у самих себя и у своей семьи. Не существенно отличается «правильность» стратегического развития в трудовом коллективе и у близких родственников, соседей. Тогда как наибольшее «отклонение» от верного курса - респонденты зафиксировали в собственном населенном пункте и в стране в целом. Общую закономерность в оценке респондентами верности стратегии развития правомерно сформулировать следующим образом: чем ближе для респондента социальное окружение, тем «правильнее» оно живет.

Современная реальность для населения приграничной с Украиной и Российской Федерацией области заключается в том, что вооруженное гражданское противостояние на Украине запустило процессы геополитической трансформации во всем Евроазиатском регионе. Республика Беларусь вследствие этого потеряла часть традиционных рынков сбыта продукции и вынуждена перестраивать структуру торгово-экономических отношений. На предприятиях и в организациях структурные сдвиги привели к перераспределению трудовых ресурсов, в том числе к их частичному высвобождению, определенному снижению доходов работников. В совокупности с состоянием напряжения и обеспокоенности, обусловленным наличием вооруженного конфликта в соседней стране, социально-экономические структурные трансформации вызвали соответствующее

снижение социального самочувствия населения Гомельской области в 2016 году.

Необходимо отметить, что за 2017 год все индикаторы социального самочувствия стали ощутимо выше, чем в 2016 году. Подобный рост свидетельствует, с одной стороны, о системной работе органов власти, руководителей, специалистов и рабочих, направленной на преодоление кризисных явлений, социальную поддержку граждан, а с другой стороны – об адаптации белорусов к изменяющимся внешним условиям.

Рабочие сельскохозяйственных предприятий уровень своей жизни определили как средний, они в большей степени удовлетворены своим сегодняшним днем и более оптимистично, чем рабочие и специалисты промышленных предприятий оценивают завтрашний день своей семьи. Историческая память по-прежнему удерживает в подсознании сельчан крестьянские алгоритмы выживания в трудных условиях (а у крестьян легких условий никогда и не было), которые рассчитаны на труд своей семьи и помощь своих соседей. Натуральное хозяйство сельских жителей, выращенные и полученные на подворье собственными руками овощи, фрукты, продукты животноводства не только создают страховые запасы и продуктовую гарантию, но являются надежным инструментом, обеспечивающим устойчивую связь между своими собственными усилиями и материальным благополучием своих близких.

У представителей когорты пенсионеров, которые в 2015 годах находились внизу рейтингового ряда индикаторов социального самочувствия, в 2016 году оказался самый высокий уровень удовлетворенности жизнью. У них не самый высокий, но стабильный уровень дохода, нет проблемы с трудоустройством, и на фоне снижения уровня жизни остальных категорий населения, пенсионеры в 2016 году чувствовали себя более защищенными. Во многом благодаря этому пенсионеры в 2016 году в большей степени, чем другие респонденты, оказались готовыми к участию в выборах и отдали свои голоса за стабильность экономического, политического курса страны и сохранение гарантий социальной безопасности. В 2017 году прослеживается снижение уровня социального самочувствия пенсионеров одновременно с улучшением социально-экономического положения и социального самочувствия остальных социально-демографических групп населения. Граждане старшего возраста свой достаток сравнивали со общей, изменившейся в лучшую сторону, ситуацией в стране. Как только ситуация улучшается и более богато начинает жить окружающее пенсионеров общество, уровень их самочувствия падает.

Сопоставление данных 2017 года по социальному самочувствию респондентов в разрезе социально-демографических групп с результатами исследований прошлых лет позволил выявить ряд закономерностей.

Во-первых, установлена устойчивая прямая положительная связь между самооценкой уровня дохода и группой индикаторов, отражающих общий уровень социального самочувствия респондентов: уровнем удовлетворенности

жизнью, уверенностью в завтрашнем дне, самооценкой уровня жизни и прогнозом изменения уровня жизни семьи.

Анализ социального самочувствия по пятибалльной шкале показывает, что для сохранения стабильного уровня социального самочувствия при прочих равных условиях респондентам достаточно, чтобы денег хватало на самые необходимые продукты, одежду, недорогие вещи, оплату жилья и услуг ЖКХ. Падение уровня реальных доходов ниже указанной точки, равно как и угроза потери постоянного источника дохода может существенно ухудшить социальное самочувствие населения, снизить уровень доверия власти и дестабилизировать общественные процессы.

Во-вторых, установлено, что женщины в значительно большей степени чем мужчины обеспокоены сохранением стабильности, уверенности в завтрашнем дне и уровне жизни своей семьи. Во многом это связано с тем, что женщины в большей степени волнуются не только за свое будущее, но и за будущее своей семьи, своих детей. Белорусские женщины в большей степени, чем мужчины включены в семейную структуру, они лучше мужчин ориентируются в стоимости детских вещей, продуктов питания, воспитания, лечения, обучения, в связи с чем более тревожно моделируют уровень благосостояния своей семьи с учетом реальных цен и будущих расходов на развитие детей.

В-третьих, установлена зависимость уровня социального самочувствия от социального статуса респондентов. Выявлено, что самый низкий уровень социального самочувствия – у рабочих промышленных предприятий. В 2016 году он снизился более интенсивно, чем у представителей других профессий и сфер деятельности. Это связано, по нашему мнению, с особенностями экономической ситуации, спровоцированной геополитическим конфликтом с эпицентром в соседней с Гомельской областью, Украиной. Снижение объемов торговых оборотов Беларуси и Украины на фоне принятия взаимных санкций рядом государств привели к в первую очередь снижению объемов промышленного производства и, соответственно, снижению уровня доходов и социального самочувствия.

ТИПОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ЛИЧНОСТИ ПЕДАГОГА ПО ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ

Завалишина Екатерина Викторовна,
магистрант физкультурного направления ФБОУ ВО КГУ, г. Курск,
Россия
E-mail: zavalischina2017@yandex.ru

Аннотация. Педагогическая деятельность относится к социальной категории. Если раскрывать сущность социализации, следует сделать акцент на её двустороннем характере. Одна представлена социальной типизацией, а другая –

автономией, свободой, независимостью, формированием собственной позиции и индивидуальностью.

Ключевые слова: педагогика, становление личности, физическая культура, педагог.

TYOLOGICAL PECULIARITIES OF PROFESSIONAL PREFERENCES OF TEACHER'S PERSONALITY ON PHYSICAL CULTURE

Summary. Pedagogical activity belongs to the social category. If we reveal the essence of socialization, we should focus on its bilateral nature. One is represented by social typification, and the other by autonomy, freedom, independence, formation of one's own position and individuality.

Key words: education, personal development, physical education, teacher.

Индивидуальности каждого человека характерен большой выбор качеств. Однако они обладают разной интенсивностью проявления и могут быть детерминированы за счёт природных (наследственных) факторов и жизненного опыта, который формируется при влиянии социальных интеракций [2, 3]. При длительной профессиональной адаптации возможны изменения типологических и психофизиологических личностных свойств [4].

Существующие законы обуславливают компенсирующие и оптимизирующие механизмы, используемые в личностных структурах. Рельефно выраженные у каждого индивида «свойства образуют кластеры, связки, сцепления, синдромы, становясь устойчивыми симптомокомплексами, дающими возможность исследователям говорить о типах и типологиях» [5, с. 359].

Ведущей задачей использования типологических процедурах в исследованиях психологического характера является вычленение подгрупп, представители которых имеют достаточное сходство по большинству выделенных качеств, с дальнейшим анализом внутренней взаимосвязи данных параметров или общих особенностей деятельности, поведения, реакций, социальных установок, а также других психических проявлений, которые узко специфичны для любой из найденных типических совокупностей [6, 7]. Благодаря использованию типологического подхода, можно корректно отразить предмет изучения, которым, в данной ситуации, является целостная организация конкретных черт или личностных качеств, которые обуславливают специфичность и устойчивость её психических феноменов.

В качестве основы изучения личностных черт современных педагогов физической культуры под влиянием профессии, использовался типологический подход Дж. Холланда [8]. Среди его достоинств можно отметить обоснованность психологической концепции, которая объединяет теории личности и выбора профессии. Автор считает, что тип – некая идеальная гипотетическая конструкция, которая описывает определённую группу людей, имеющих сходные личностные и профессиональные признаки. Это

своеобразный эталон, с которым можно сравнить реальную личность. Типу характерны свои психологические особенности:

- способности;
- интересы;
- склад характера;
- предпочитаемое окружение.

Направленность – наиболее значимая подструктура личности.

Автор предполагает, что каждого человека можно отнести к определённому типу или дать ему характеристику, используя комбинацию, которая состоит из нескольких типологических особенностей. Это результат сочетания разных факторов:

- социокультурный;
- личностный;
- внешнее влияние (окружение, жизненный опыт, обучение).

Влияние факторов формирует у личности предпочтение к одним видам деятельности и нежелание заниматься другими. Избранные виды деятельности формируются в преобладающие интересы, которые позволяют развить определённые способности. Интересы и способности позволяют формировать конкретные личностные диспозиции, ответственные за восприятие окружающей среды, мысли, чувства, действия.

В качестве важнейших составных частей окружения можно назвать профессию человека, его профессиональную деятельность и то, как он проводит свободное время. Если в целом характеризовать особенности профессиональных предпочтений педагогов по физической культуре, можно выделить определённые типы: социальный и предприимчивый. Интеллектуалы, реалисты и артистический типы находятся на втором месте, а замыкает список конвенциональный тип. Таким образом, становится понятно, что типы социализированные и предприимчивые являются оптимальными кандидатами на пост педагогов физической культуры. При этом социальный тип чаще встречается среди педагогов, работающих с детьми – и, в основном, это женщины. Предприимчивые – как правило, преподаватели мужчины и работают они со взрослыми [9].

Список использованных источников

1. Педагогика: Учеб. пос. для студ. высш. пед. заведений / В.А. Сластёнин, И.Ф. Исаев, А.И. Мищенко, Е.Н. Шиянов. М., 1997.
2. Малых С.Б. и др. Основы психогенетики. М., 1998.
3. Роль среды и наследственности в формировании индивидуальности человека / Под ред. И.В. Равич-Щербо. М., 1988.
4. Ильин Е.П., Фукин А.М. Дифференциальная психофизиология профессиональной и учебной деятельности. Казань, 1997.
5. Либин А.В. Дифференциальная психология: на пересечении европейских, российских и американских традиций. М., 1999.
6. Тамм Я.Ф. Применение процедуры типологизации в социально-психологическом исследовании личности: Дис. ... канд. психол. наук. Л., 1979.

7. Ядов В.А. Социологическое исследование: методология, программа, методы: Учеб. пос. Самара, 1995.
8. Holland J.L. Making vocational choices: a theory of carrers: Englewood Cliffs. New Jersey. Prentice-Hall, 1973.
9. Аминов Н.А. Диагностика педагогических способностей. М., 1997.

Таблица 1

Теория поколений через призму глубинных ценностей

Название	Поколения					
	Величайшее поколение / поколение победителей	Молчаливое поколение	Поколение беби-бумеров	Поколение «X» / Неизвестное поколение	Поколение «Y» / поколение Интернет	Поколение «Z» / поколение Родины
Годы рождения	1900 – 1923 (1901 - 1924)	1923 – 1943 (1925 - 1942)	1943 – 1963 (1943 - 1960)	1963 – 1983 (1961 - 1981)	1984 – 2000 (1982 - 2004)	2000 – 2023 (2005 - сейчас)
Архетип	Герой	Художник	Пророк	Странник	Герой	Художник
Цикл	Спад	Кризис	Подъем	Пробуждение	Спад	Кризис
Тип	Осень	Зима	Весна	Лето	Осень	Зима
Ключевые события	Революции, Гражданская война, коллективизация, электрификация	Сталинские репрессии, Вторая мировая война, голод 33-го года, восстановление разрушенной страны, открытие антибиотиков	Победа в Великой Отечественной войне, советская «оттепель», СССР – супер держава, покорение космоса, первые пластические операции, создание противозачаточных таблеток	Продолжение холодной войны, перестройка, наркотики, война в Афганистане, Олимпиада 1980г.,	распад СССР, независимость Украины, теракты, военные конфликты, бурное развитие коммуникаций, цифровых технологий, интернета, мобильных телефонов	Оранжевая революция, Майдан 2014г., развитие интернета, смартфоны, продукты массового потребления, мировой финансовый кризис, укрупнение бизнеса, создание торговых сетей, электронные деньги, глобализация, постмодерн
Основные характеристики	трудолюбие, ответственность, вера в светлое будущее, приверженность идеологии, категоричность суждений	уважают законы, должности и статусы других людей, они очень законопослушны, честь, терпение, преданность.	оптимизм, заинтересованность в личностном росте и вознаграждении, в то же время коллективизм и командный дух, культ молодости, все должно быть консервативно и предсказуемо, трудоголики	готовность к изменениям, возможность выбора, глобальная информированность, индивидуализм, неформальность взглядов, поиск эмоций, прагматизм, надежда на себя, циничные, «разочарованные реакционеры»; Digital Immigrants	категоричность, свобода, развлечения, результат как таковой, абсолютное неверие в отдаленную перспективу; развиваются по горизонтали, живут играючи, непостоянны, контактные; Digital Immigrants	безответственность, массовое соответствие моде, сокращение доли живого общения с людьми в пользу виртуального; нет места прочным связям, на первый план выходят нематериальные ценности; ЯЯЯ; Digital Native
Семья	семья и семейные традиции	семья - это «святое»	семья – ячейка общества	бум разводов, <u>равноправие</u> полов, поколение с ключом на шею	гражданские браки, не приучены к самостоятельности; родители не авторитет	ощущают гиперопеку; дети влияют на родителей; будут возвращать культ семьи
Деньги	деньги ценностью не являются, т.к. неоднократно обесценивались	деньги ценностью не являются, т.к. неоднократно обесценивались	заинтересованность в деньгах и заработке деньги для них – символ статуса	заинтересованность в деньгах и заработке	немедленное вознаграждение наличие денег делает доступным многое, если не все; деньги — это не очень стабильный актив	тенденция к дематериализации ценностей
Медицина, ЗОЖ	безоговорочное уважение к врачам знахарство	безоговорочное уважение к врачам	гарантированность медицинского обслуживания, активны, занимаются самолечением, соблюдают	гарантированность медицинского обслуживания, при выборе лекарств они выберут более	мода на нетрадиционные методы лечения, общемировая проблема - наркомания,	безоговорочное уважение к узкопрофильным врачам-людям

			режим дня	сильнодействующее, хроническая усталость нетрадиционная медицина; здоровье расценивают как работоспособность, при заболеваниях снимают симптомы	табакокурение, алкоголизм	
Спорт			спортивны, любят массовые виды спорта – футбол, хоккей, баскетбол	спортивны, любят индивидуальные даже экстремальные виды спорта — большой теннис, горные лыжи	будут выбирать красивый спорт, нежели полезный, спорт потому что модно	спорт как здоровый образ жизни
Отдых		связан с пополнением запасов, в шкафах соленья, варенья и консервы	туризм	туризм, отдых в санаториях и базах отдыха, пионерских лагерях	отдых за рубежом, индивидуальный отдых	отдых как получение новых навыков и знаний
Торговля	базар, товарообмен	базар, дефицит	сети специализированных магазинов «Свет», «Радио», «Охотник-рыболов» и другие	специализированная торговля, развитие системы кооперации	Интернет торговля	Интернет торговля, мастерские, авторские товары
Потребительские предпочтения			статусность вещей, свойственно копить и откладывать деньги, используя в том числе банковские вклады, а тратят их на печатные книги, всевозможные товары для внуков и детей, предметы интерьера и медикаменты; склонны соглашаться на более дорогой товар или дополнительный сервис	свойство или качество товара будут иметь большее значение; готовы платить за удобство и скорость; свойственно составлять списки приобретений и совершать незапланированные покупки, наслаждаясь шопингом в торговых центрах и интернете	наступила эпоха брендов; легко расстаются с деньгами в магазинах и интернете, но суммы должны быть небольшими	утрата статусов брендов; главное – не такой как другие; будьте идеальны и актуальны в технологических вопросах, от сайтов, приложений и платформ не должно веять стариной
Каналы информации	газеты, слухи	газеты, радио, слухи	газеты, радио, ТВ, реклама, «сарафанное» радио, слухи	радио, ТВ, реклама, Интернет, соц.сети, лента друзей — источник информации	Интернет, социальные сети; умеют работать с информацией и самостоятельно ее добывать	Интернет сети, игры, приложения; предпочитает визуальные геймифицированные сообщения
Мотивация	вера в идею	вера в статус; пропаганда	чтобы их на что-то замотивировать, мы обязательно должны ссылаться на авторитеты; давить на них бесполезно	самостоятельные «иксы» будут сами пробовать делать выводы, принимать решения, на них очень сложно воздействовать; он должен сам «дойти» до этого, он не поверит на слово	важно настроение, положительные эмоции, получение удовольствия; не скупитесь на музыку и видео и цветом	прямое воздействие на эмоциональные ценности поколения; пропаганда



Научное издание
Электронный научно-практический журнал
«Наука и практика регионов»
№ 2 (11) 2018

Издательство
ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса»

Статьи публикуются в авторской редакции.

Редакция ведет политику свободного доступа к электронной версии журнала.
Авторы статей несут ответственность за содержание статей и за сам факт их публикации.
Редакция журнала не несет никакой ответственности перед авторами и/или третьими лицами и организациями за возможный ущерб, вызванный публикацией статьи. Редакция вправе изъять уже опубликованную статью, если выяснится, что в процессе публикации статьи были нарушены чьи-либо права или же общепринятые нормы научной этики.

Координаты редакции:
305000 г. Курск, ул. Радищева, 35
к. 108, 303
тел. 8 (4712) 70-82-56
E-mail: meb-journal@ya.ru
Сайт: www.mebik.ru



ЧОУ ВО «КУРСКИЙ ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА, ЭКОНОМИКИ И БИЗНЕСА»

Свидетельство о государственной аккредитации бланк 90А01 № 0001324,
рег. № 1245 от 06.04.2015 г. выдано бессрочно,
Лицензия серия 90Л01 № 0008037 от 23.07.2014 г.

Приемная комиссия: (4712) 52-08-98, 70-82-63
305000, г. Курск, ул. Радищева, 35, офис 204
e-mail: priem@mebik.ru
www.mebik.ru



ПРОФИЛИ БАКАЛАВРИАТА:

- Прикладная информатика в экономике
- Прикладная информатика в менеджменте
- Бухгалтерский учет, анализ и аудит
- Налоги и налогообложение
- Финансы и кредит
- Маркетинг
- Менеджмент организации
- Управление персоналом организации
- Кадровый консалтинг и аудит
- Муниципальное управление
- Государственная служба
- Реклама и связи с общественностью в коммерческом секторе
- Реклама и связи с общественностью в некоммерческом секторе
- Коммерция
- Маркетинг в торговой деятельности



ЧПОУ «КУРСКИЙ ТЕХНИКУМ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ»

Свидетельство о государственной аккредитации от 19 ноября 2015 г. серия 46А01
№ 0000038 рег. № 1478
Лицензия от 14 октября 2015 г. серия 46Л01 № 0000134 рег. № 1978

Телефоны: (4712) 70-82-56, 51-44-05 (многоканальный)
305000, г. Курск, ул. Радищева, 35, офис 108, 112
e-mail: kte_i_p@mail.ru
www.kteiu.ru

СПЕЦИАЛЬНОСТИ:

- Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям) - квалификация бухгалтер
- Операционная деятельность в логистике - квалификация операционный логист

МЭБИК – атмосфера успеха!