

Во-первых, это интуитивный подход, т.е. нет продуманного контент плана, продуманной контент стратегии. Вторая ошибка - это использование «черных и серых методов» (боты, рассылка спама по личным сообщениям и почте) это не только не эффективные методы, но и очень опасные за них блокируют, накладывают разного рода санкции. В-третьих, однотипный контент.к пользователю, к потенциальному клиенту нужно подходить с разных сторон. Показать качество вашего продукта, показать как этот продукт будет важен для него, какие задачи решает этот продукт, показать социальные доказательства (отзывы, комментарии) отдельно работать на покупателей эмоциональных, которых нужно зажечь, удивить. И на аналитиков, которым нужно показать цифры, конкретику результатов и исследований тестов, поэтому контент должен быть разнообразным [3,4].

Невозможно признать, что наличие аккаунтов в социальных сетях станет идентично действенно для всевозможных игроков бизнеса. Нужен выбор верной стратегии SMM-кампании, оценка ее вероятностей и итогов [5]. Эффективность влияния на конкретную целевую аудиторию в социальных сетях находится в зависимости от верно избранного метода продвижения рекламы, охвата аудитории в социальной сети, числа подписчиков, численность действий в сети («лайков», участие в промоакциях и конкурсах), отклик бренда, численность и качество трафика на внешний вебсайт.

Заключение. Нельзя утверждать, что социальные сети являются обязательными для каждого бизнеса, но они безусловно являются сильным и, что самое главное, бесплатным инструментом для продвижения малого бизнеса на начальном этапе вхождения на рынок. Вместе с тем социальные сети выполняют такие функции как поиск клиентов, поиск сотрудников, удержание клиентов и сбор мнений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Д. Халилов. Маркетинг в социальных сетях/ Д. Халилов/ - 2013.
2. Воронюк А., Полищук А.. Актуальный интернет маркетинг./ Воронюк А., Полищук А.// -2018.
3. Наталия Ермолова. Продвижение бизнеса в социальных сетях./ Ермолова Н.// -2017.
4. Чекмарев Сергей. Социальные сети для бизнеса./ Чекмарев С.// -2018.
5. Мэйнуоринг Саймон. Время действовать./ Мэйнуоринг С// -2012.

УДК 338:664

INTEGRATION INTERACTION OF REGIONAL ECONOMIC ASSOCIATIONS ACTORS: «SOFT» & «HARD» MECHANISMS

*Gan Yuy, Dilnur Erkin, Lai Xiang Lin, Zhang Men Yang, магистранты МГПУ, Москва,
научный руководитель – д-р экон. наук А.Н. Лебедев*

Resume – In recent years, attempts to extend protectionism policies to a wide area of international relations between developed and developing countries, including the largest economies in the world, have become increasingly noticeable. Along with the “currency wars”, this forms a new reality, the peculiarity of which is to increase the level of uncertainty of economic development. To reduce uncertainty, new (modernized) mechanisms for the integration interaction of actors are needed, especially within the framework of regional economic associations. Research in this area is particularly relevant in the first quarter of the 21st century.

Резюме – В последние годы заметно распространяется политика протекционизма в сфере международных отношений между развитыми и развивающимися странами, включая крупнейшие экономики мира. Наряду с «валютными войнами» это формирует новую реальность, особенностью которой является повышение уровня неопределенности экономического развития. Для уменьшения неопределенности необходимы новые (модернизированные) механизмы интеграционного взаимодействия субъектов, особенно в рамках региональных экономических ассоциаций. Исследования в этой области особенно актуальны в первой четверти XXI века.

Introduction. The hypothesis of the study: the pace and direction of development of the mechanisms of regional economic associations subjects' integration interaction the largely determine the dynamics of the effectiveness of their (subjects) coordinated functioning, providing an increase in the total synergistic effect. The modernization of the mechanisms of interaction between participants allows overcoming barriers to the movement of goods and capital, which additionally arise in connection with the expansion of the practical application of protectionism policies. As a criterion for assessing the effectiveness of the functioning of “hard” and “soft” mechanisms of interaction, the authors propose using the level of transaction costs of different types interaction between actors of regional associations.

Main article. The subjects of regional economic associations, their economic and political interests, the relative negotiating power, determined by the scale of the national economy and other factors form the substantial basis of the mechanism of actors' integration interaction. An increase in the complexity and mobility of the external and internal environment of regional associations necessitates the development of mechanisms for the interaction of entities.

The purpose of the article is to identify the structure and functions of the mechanisms of subjects of regional economic associations' integration interaction, the directions of their development, modernization, from the standpoint of their importance for the quantitative and qualitative growth of the interaction effect of the actors of associations, in-

crease the degree of certainty, predictability of economic development. The main research question is – what criterion can we evaluate the effectiveness of the functioning of “hard” and “soft” mechanisms of interaction between actors of regional economic associations.

One of the most important directions in the development of mechanisms of integration interaction, according to the authors, is the improvement of its institutional base. The relationship between institutions and mechanisms is as follows. Institutions are the "rules of the game", enshrined normatively by the participants of the regional association. They, as a rule, have a "frame" character, allow you to create a resource base for the association, form its structure (including governing bodies), and lay the foundations for the interaction of participants. Particularly important is the system of restrictions that participants take on voluntarily. The problems of the functioning of institutions are largely related to their adequacy of the current economic and political situation, their inertia, the conservatism of their subjects, in the context of rapid changes of an economic and technological nature. Formal institutions allow the formation and use of both “hard” (deterministic) and “soft” (conditionally determined) mechanisms of interaction of actors.

Some researchers mistakenly include (in our opinion), normative acts of a regional association in the list of mechanisms of actors' interaction. So, researcher Le Van Ha included in the «ASEAN Member State Engagement Mechanisms» framework, among other things, “..declaration on the creation of a single ASEAN Economic Community, as well as..a plan to promote the development of an integrated capital market”, as well as some other documents [1]. Our position is that the regulatory documents of a regional association (including those of a framework nature) allow the association to form the appropriate institutions, but they themselves are not mechanisms of the actors' interaction.

We criticize the position of A. Anisimov, Popova AA, considering in one row “..financial, institutional, currency ..” integration mechanisms: «The presented concept takes into account not only economic, political and social integration mechanisms, but also many others that can explain through combinations of the basic three, for example, such as financial, institutional, monetary and many others» [2]. This approach seems controversial to us, and should be the subject of additional research.

Such a statement of the problem necessitates the formation of specific mechanisms for the interaction of APEC actors that ensure not only the development of a “road map” for relevant projects, but also the coordination of positions on solving the applied problems of its implementation. The formation of a single integrated logistics system of a regional association requires a search for the optimal combination of “hard” and “soft” mechanisms of interaction between entities with different functionalities. In the design stage of the logistics system, in our opinion, mechanisms of the “soft” type have high potential, and at the stage of decision-making and its implementation, mechanisms of the “hard” type.

The operational activities of actors within the framework of the association are distinguished by the routine nature, the cyclical nature, the repeatability of the content, and the processes of interaction. This allows you to increase the degree of certainty in the economic development of each of the entities, and their combination. In most cases the structure of the mechanism and its functions can be considered as a constant. Challenges of a strategic level may necessitate the modernization of previously formed mechanisms, and in some cases, the restructuring of the institutions of a regional association.

In the conditions of rapidly gaining protectionism, additional threats arise to the existence of the regional associations. If the control mechanisms are static, the control subsystem - at a strategic level - gradually becomes not quite adequate to the external and internal conditions of activity. In decisions of a strategic nature, the ideology (vision) of integration is primary, and only then is a concrete challenge to achieve it. For example, the APEC Trade and Investment Committee, traditionally attributed to the “working” (rather than “political”) level of association, in fact, takes part not only in solving problems of the operational level, but also in developing documents related to solving strategic development problems APEC.

Some authors consider the essence of mechanisms basing on the determinants of the function of a regional association. Researcher Kabun Charumani, for example, connects the “weakness of the APEC governance mechanisms” in the context of the global financial crisis with the absence of a clearly defined functional of this association” [3]. We believe that the functions of an association purposefully form its (associations) entities, guided by coinciding (including economic) interests. This means that the function is primary in relation to the mechanism, and exists separately. In this context, the mechanism plays a subordinate role, but its effectiveness is independent, and is determined by the combination of exogenous and endogenous factors.

Managers are interested in having the optimal combination of “hard” and “soft” mechanisms of interaction between actors in relation to exchange rates, customs regulations, the “common market”, the credit system, and financing of common projects is difficult to formalize and algorithmize. The position of the authors is as follows. In the context of expanding protectionism and currency “wars”, it is advisable to use methods of analysis and dissemination of “best practices” of various regional associations, allowing to reduce the transaction costs of the entities of the associations in search and achievement of compromises. The transaction costs ratio (as an aggregated indicator), in our opinion, can serve as a criterion for the effectiveness of various mechanisms of regional economic associations subjects' interaction. The authors plan to focus further research in this direction forming of an adequate system of indicators for measuring the dynamics of transaction costs under the influence of various types of mechanisms.

Conclusion. To solve applied problems, we must distinguish between inertial and innovative ways of developing mechanisms for the interaction of actors. The first involves increasing the adequacy of the mechanism to the requirements of the system, its internal and external environment, but does not require a significant change in the parameters of

the mechanism. This is possible if the substantial basis of the mechanism does not conflict with the new objectives of the regional association. If there is a contradiction, there is a need to use an innovative way of development, replacement or deep modernization of outdated mechanisms.

REFERENCES

1. Le Van Kha. Finansovaya integratsiya v Yugo-Vostochnoy Azii na primere stran ASEAN: mekhanizmy i politika razvitiya. Diss. kand. ekon. nauk. M.: Institut ekonomiki RAN. – 151 p. (in russian).
2. Anisimov A.M., Popova A.A. Strukturno-topologicheskiy podkhod pri issledovanii integratsii na yevraziyskom regional'nom urovne. Yevraziyskaya ekonomicheskaya integratsiya – YEEI – 2016, № 1 (26). P.71. (in russian).
3. Kabun Charumani. Rol' ATES v integratsionnoy strategii Rossii v ATR. Diss. kand. polit. nauk.: S-Ptb, SPGU, 2015 – P.70. (in russian).

УДК 740

ПИРАМИДА А. МАСЛОУ СЕГОДНЯ: КРИТИКА, РАЗВИТИЯ, ПРАКТИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ

*Д.Д. Гладкая, К.В. Максимова, студенты группы 10503119 ФММП БНТУ,
научный руководитель – канд. фил. наук О.В. Беркова*

Резюме – В данной статье рассматривается история создания и сущность известной во многих направлениях социально-гуманитарного знания пирамиды А. Маслоу. Анализируется ее практическая значимость и некоторые слабые места.

Summary – This article examines the history and essence of the Maslow's pyramid, which is known in many areas of social and humanitarian knowledge. Its practical significance and some weak points are analyzed.

Введение: Пирамида потребностей являлась самым ярким открытием в карьере психолога А. Маслоу, который утверждал, что каждый человек имеет ряд различных потребностей, и разделил эти потребности на 5 уровней, которые включают в себя [1]: физиологические потребности, потребность в безопасности, потребность в принадлежности, потребность в признании, потребность в самовыражении.

Основная часть: Малоизвестным является тот факт, что существует расширенный вид пирамиды, который включает 7 уровней [1]:

- физиологические потребности (еда, вода, сон, половое влечение и др.);
- потребность в безопасности (защищенность, независимость от страхов и тревожности);
- потребность в любви (дружеские и любовные отношения);
- потребность в уважении (достижение успеха, репутация, статус, признание);
- познавательные способности (понимать, знать, исследовать, разрабатывать, осваивать);
- статические потребности (гармония, порядок, красота);
- потребность в самоактуализации (реализация своих целей, способностей, развития собственной личности).

Пирамида приобрела всемирную известность. Ее изучали ранее и продолжают изучать в школах, университетах, причем в самых различных направлениях. Тем не менее в последнее время все чаще возникает вопрос: «Существовала ли пирамида в действительности?». Образ пирамиды, который так широко распространен, был придуман не Маслоу. Сам психолог ни в одной из своих работ не упоминал и не изображал пирамиду, а объяснял человеческие потребности с помощью спирали. Каждый виток обозначал переход из одной потребности в другую. Переход индивида к потребностям высокого уровня Маслоу описывал так: «мотивационная спираль начинает новый виток».

Пирамида Маслоу многогранна и нашла применение и в управлении персоналом, т.е. в менеджменте. Многие управляющие руководствуются немало известной аксиомой: «Довольный работник – продуктивный работник». Для того, чтобы работник чувствовал себя комфортно необходимо, чтобы были удовлетворены первые две ступени, которые указывались ранее.

Многие менеджеры руководствуются тем, что только заработная плата является решающим фактором для работника, хотя в некоторых ситуациях нематериальные ценности играют немаловажную роль в построении карьеры. И для хорошего работодателя важно обеспечить сотрудника необходимыми *услугами*, которые в свое время улучшили бы качество трудового процесса, на что и нацелены первые три ступени пирамиды. Таким образом практические выводы пирамиды Маслоу в современном менеджменте выглядят так [1]:

1) Каждому сотруднику обязательно нужен отдых, здоровый сон: отсутствие этих качеств не помогут ему справиться с трудностями в работе.

2) Каждый человек боится за свою жизнь, поэтому при столкновении с незначительными недомоганиями он должен обращаться к врачу, получать страховку при выезде за границу и т.д.

3) Для сотрудника важно признание коллег, т.е. необходимо чувствовать себя частью чего-то важного, также немаловажно делиться опытом. Это вызывает уважение у коллег, приводит к новым знакомствам, укрепляет старые связи.