АЗИМУТ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ: *ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ*

Основан в 2012 г.

№ 1 (6)

2014

Ежеквартальный научный журнал

Учредитель – Некоммерческое партнерство «Институт направленного образования»

Главный редактор
Коростелев Александр Алексеевич, доктор педагогических наук

Заместители главного редактора
Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, профессор
Понедельчук Татьяна Васильевна, кандидат экономических наук, доцент

Редакционная коллегия
Базылюк Антонина Васильевна, доктор экономических наук, профессор
Безуглый Игорь Владимирович, кандидат экономических наук, доцент
Беседин Василий Фёдорович, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
Бородин Александр Иванович, доктор экономических наук, профессор
Бужин Алексей Андреевич, доктор экономических наук, профессор
Гришова Инна Юрьевна, доктор экономических наук, профессор
Денисенко Николай Павлович, доктор экономических наук, профессор
Денисюк Александр Николаевич, доктор экономических наук, профессор
Крамин Тимур Владимирович, доктор экономических наук, профессор
Кудинова Галина Эдуардовна, кандидат экономических наук, доцент
Курмаев Петро Юрьевич, доктор экономических наук, доцент
Лыч Владимир Николаевич, доктор экономических наук, профессор
Малютин Константин Геннадьевич, доктор физико-математических наук, профессор
Мельник Алексей Михайлович, доктор экономических наук, профессор
Мингалева Жанна Аркадьевна, доктор экономических наук, профессор
Мищук Ольга Витальевна, кандидат экономических наук, доцент
Музыченко Анатолий Степанович, доктор экономических наук, профессор
Пенькова Оксана Георгиевна, доктор экономических наук, доцент
Пойда-Носик Нина Никифоровна, кандидат экономических наук, доцент
Прудской Владимир Григорьевич, доктор экономических наук, профессор
Рожко Александр Дмитриевич, кандидат экономических наук, доцент
Россоха Владимир Васильевич, доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник
Сироткин Владислав Борисович, доктор экономических наук, профессор
Стеченко Дмитрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор
Тарлопов Игорь Олегович, доктор экономических наук, доцент
Уманцив Юрий Николаевич, доктор экономических наук, доцент
Чирва Ольга Григорьевна, кандидат экономических наук, доцент

Ответственный секретарь
Полтарецкий Денис Александрович

Входит в перечень рецензируемых научных журналов, зарегистрированных в системе «Российский индекс научного цитирования».

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций ПИ ФС77-55683 от 21.10.2013 г.

Компьютерная верстка:
А.А. Коростелёв

Технический редактор:
А.А. Коростелёв

Адрес редакции: 445009,
Россия, Самарская область,
г. Тольятти,
улица Комсомольская, 84А

Тел.: (8482) 69-46-47

E-mail: kaa1612@yandex.ru

Сайт: http://napravo.ru

Подписано в печать 30.03.2014.
Формат 60x84 1/8.
Печать оперативная.
Усл. п. л. 17,8.
Тираж 50 экз. Заказ 2-17-12.

© НП «Институт направленного образования», 2014

СВЕДЕНИЯ О ЧЛЕНАХ РЕДКОЛЛЕГИИ

Главный редактор
Коростелев Александр Алексеевич, доктор педагогических наук (Тольяттинский государственный университет, Россия)

Заместители главного редактора
Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, профессор (Тольяттинский государственный университет, Россия)
Понедельчук Татьяна Васильевна, кандидат экономических наук, доцент (Уманский государственный педагогический университет, Украина)

Редакционная коллегия
Базылюк Антонина Васильевна, доктор экономических наук, профессор (Национальный транспортный университет, Киев, Украина)
Безуглый Игорь Владимирович, кандидат экономических наук, доцент (Черниговский государственный институт экономики и управления, Украина)
Беседин Василий Фёдорович, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник (Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Украины, Киев, Украина)
Бородин Александр Иванович, доктор экономических наук, профессор (Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия)
Бужин Алексей Андреевич, доктор экономических наук, профессор (Академия пожарной безопасности имени Героев Чернобыля, Черкассы, Украина)
Гришова Инна Юрьевна, доктор экономических наук, профессор (Институт аграрной экономики НАН Украины, Киев, Украина)
Денисенко Николай Павлович, доктор экономических наук, профессор (Киевский национальный университет технологии и дизайна, Украина)
Денисюк Александр Николаевич, доктор экономических наук, профессор (Винницкий торгово-экономический институт, Украина)
Крамин Тимур Владимирович, доктор экономических наук, профессор (Институт экономики, управления и права, Казань, Россия)
Кудинова Галина Эдуардовна, кандидат экономических наук, доцент (Институт экологии Волжского бассейна РАН, Тольятти, Россия)
Курмаев Петро Юрьевич, доктор экономических наук, доцент (Уманский государственный педагогический университет, Украина)
Лыч Владимир Николаевич, доктор экономических наук, профессор (Киевский национальный университет строительства и архитектуры, Украина)
Малютин Константин Геннадьевич, доктор физико-математических наук, профессор (Сумской государственный университет, Украина)
Мельник Алексей Михайлович, доктор экономических наук, профессор (Киевский национальный экономический университет, Украина)
Мингалева Жанна Аркадьевна, доктор экономических наук, профессор (Национальный исследовательский Пермский государственный политехнический университет, Россия)
Мищук Ольга Витальевна, кандидат экономических наук, доцент (Уманский государственный педагогический университет, Украина)
Музыченко Анатолий Степанович, доктор экономических наук, профессор (Уманский государственный педагогический университет, Украина)
Пенькова Оксана Георгиевна, доктор экономических наук, доцент (Уманский национальный университет садоводства, Украина)
Пойда-Носик Нина Никифоровна, кандидат экономических наук, доцент (Ужгородский национальный университет, Украина)
Прудской Владимир Григорьевич, доктор экономических наук, профессор (Национальный исследовательский Пермский государственный университет, Россия)
Рожко Александр Дмитриевич, кандидат экономических наук, доцент (Киевский национальный университет, Украина)
Россоха Владимир Васильевич, доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник (Институт аграрной экономики НАН Украины, Киев, Украина)
Сироткин Владислав Борисович, доктор экономических наук, профессор (Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, Россия)
Стеченко Дмитрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор (Национальный технический университет «Киевский политехнический институт», Украина)
Тарлопов Игорь Олегович, доктор экономических наук, доцент (Бердянский университет менеджмента и бизнеса, Украина)
Уманцив Юрий Николаевич, доктор экономических наук, доцент (Киевский национальный торгово-экономический университет, Украина)
Чирва Ольга Григорьевна, кандидат экономических наук, доцент (Уманский государственный педагогический университет, Украина)

СОДЕРЖАНИЕ

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЗАПОВЕДНЫХ ТЕРРИТОРИЙ
Богославская Алина Викторовна....7

ВЛИЯНИЕ РЫНОЧНОЙ МАКРОСРЕДЫ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
Бугаенко Станислав Анатольевич....9

ГОРОД КАК ТЕРРИТОРИАЛЬНО ОЧЕРЧЕННАЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА
Букало Сергей Сергеевич....13

УПРАВЛЕНИЕ УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬЮ КЛИЕНТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ
Васильева Елена Алексеевна....16

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ СИСТЕМЫ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ
Васильчук Ольга Ивановна....19

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА НА ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ
Гоголь Марина Николаевна....23

ОСНОВЫ КЛАССИФИКАЦИИ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА
Голиков Олег Иванович, Николаева Надежда Александровна....26

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ АУТСОРСИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ
Голикова Ольга Васильевна, Наумова Ольга Николаевна....30

ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ (НПФ) В УКРАИНЕ С УЧЕТОМ ФАКТОРОВ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ УСЛУГ
Грищенко Эвелина Вячеславовна....33

ОСОБЕННОСТИ И СПЕЦИФИКА МАРКЕТИНГОВЫХ ИННОВАЦИЙ В ПРОГРАММАХ ПОСЛЕПРОДАЖНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ
Ерохин Роман Геннадьевич, Свешников Николай Геннадьевич....37

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ
Ерохина Лидия Ивановна, Савенков Дмитрий Леонидович....41

ФАКТОРНАЯ МОДЕЛЬ ОБОСНОВАНИЯ ВЫБОРА ПОСТАВЩИКА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ЛОГИСТИКИ ПОСТАВОК
Иванова Марина Ильинична....44

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ МЕНЕДЖМЕНТА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА
Ищенко Алёна Александровна....47

ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ (ЦВЕ) В ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ (ЕС) И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИХ ОПЫТА В ПРОЦЕССЕ ИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ В ЕВРОПЕЙСКОЕ СООБЩЕСТВО
Кириченко Ольга Николаевна....50

ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАК ОДНОГО ИЗ АСПЕКТОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА
Козак Екатерина Богдановна....53

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В УКРАИНЕ
Козьма Иванна Ивановна....57

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ РАВНОВЕСИЕ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
Кондратьева Татьяна Викторовна....59

СПЕЦИФИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНДИТЕРСКИХ КОМПАНИЙ
Кузьменко Светлана Сергеевна....63

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ (НТП) НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ
Ляхно Николай Иванович....66

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА В УКРАИНЕ
Мазуренок Оксана Романовна....70

ВЫЯВЛЕНИЕ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВИАКОМПАНИИ НА ОСНОВЕ ПОСТРОЕНИЯ ФУНКЦИИ ЗАТРАТ
Марусич Оксана Владимировна....73

СБЫТОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
Мельничук Оксана Ивановна....76

ОЦЕНКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА: ВОЗМОЖНОСТИ ЛОГИКО-СТРУКТУРНОГО ПОДХОДА
Морозюк Наталия Сергеевна....80

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ САХАРНОСВЕКОЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА УКРАИНЫ
Найда Андрей Васильевич, Найда Ирина Станиславовна....84

ТВОРЧЕСКИЕ ИНДУСТРИИ КАК ИНСТРУМЕНТ НАРАЩИВАНИЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИИ
Недосвитий Наталья Владимировна....87

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ТРУД КАК ФАКТОР ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ОБЩЕСТВА
Пестова Татьяна Николаевна....90

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ И ТРАНСФОРМАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ФОНДОВЫХ БИРЖ
Редзюк Евгений Васильевич....94

ПУТИ СНИЖЕНИЯ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ ПРИ ОПЕРАЦИЯХ БАНКОВ
Сеньковская Оксана Степановна....99

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ
Смолынец Игорь Богданович....102

МОДЕЛЬ СОЗИДАНИЯ ЦЕННОСТИ УСЛУГ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНФОКОММУНИКАЦИЙ
Стрий Любовь Алексеевна, Захарченко Лолита Анатольевна, Голубев Альберт Константинович....106

ПРИМЕНЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМЕ УЧЕТА АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ
Суворова Надежда Ивановна, Плешко Эдуард Анатольевич....109

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
Фурсина Оксана Валерьевна....113

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ
Холявко Наталья Ивановна, Мостовая Майя Амирахмедовна....117

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ РЫЧАГИ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ
Шевчук Юрий Андреевич....120

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕЛИГИОЗНОГО ТУРИЗМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Якунин Вадим Николаевич....124

Наши авторы....127

CONTENT

INVESTMENT ENSURE FUNCTIONING OF THE PROTECTED TERRITORIES
Bogoslavska Alina Viktorovna....7

INFLUENCE OF THE MARKET MACROENVIRONMENT ON FOOD INDUSTRY ENTERPRISES
Bugaenko Stanislav Anatolievich....9

THE CITY AS A TERRITORIALLY DEFINED SOCIO-ECONOMIC SYSTEM
Bukalo Sergey Sergeyevich....13

MANAGEMENT OF SATISFACTION OF CLIENTS OF THE ENTERPRISES OF SPHERE OF SERVICES
Vasilieva Elena Alekseevna....16

METHODICAL ASPECTS OF ON-FARM CONTROL SYSTEM OF BUSINESS PROCESSES
Vasilchuk Olga Ivanovna....19

FORMING OF THE SYSTEM OF ADMINISTRATIVE ACCOUNT ON VERTICALLY-INTEGRATED ENTERPRISES
Gogol Marina Nikolaevna....23

THE BASICS OF CLASSIFICATION AND METHODS OF COST MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING
Golikov Oleg Ivanovich, Nikolaeva Nadezhda Aleksandrovna....26

THE ROLE AND IMPORTANCE OF OUTSOURCING IN THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS
Golikova Olga Vasilievna, Naumova Olga Nikolaevna....30

CONSTRUCTING THE DEVELOPMENT MODEL OF PRIVATE PENSION FUNDS (PPF) IN UKRAINE TAKING TO THE ACCOUNT THE SERVICES DEMAND AND SUPPLY FACTORS
Grischenko Evelina Vyacheslavivna....33

PECULIARITIES AND SPECIFICS OF MARKETING OF INNOVATIONS IN THE PROGRAMS OF AFTER-SALES SERVICE
Yerokhin Roman Gennadievich, Sveshnikov Nicolai Gennadievich....37

METHODICAL ASPECTS OF THE ORGANIZATION OF LEAN PRODUCTION AT THE ENTERPRISE
Erokhina Lidia Ivanovna, Savenkov Dmitry Leonidovich....41

THE FACTOR MODEL OF SUPPLIER'S CHOICE JUSTIFICATION IN THE FORMATION OF A LOGISTICS SUPPLY
Ivanova Marina Ilinichna....44

IMPROVEMENT APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF MANAGEMENT OF COMMERCIAL BANK
Ishchenko Alyona Alexandrovna....47

IMPACT OF ACCESSION OF THE CENTRAL AND EASTERN EUROPE COUNTRIES (CEE) TO THE EU AND THEIR EXPERIENCE USE IN PROCESS OF UKRAINE INTEGRATION TO EUROPEAN COMMUNITY
Kirichenko Olga Nikolaevna....50

THE CONCEPT OF ECONOMIC SECURITY AS AN ASPECT OF NATIONAL SECURITY OF THE STATE
Kozak Catherine Bogdanovna....53

PROBLEMS OF LIFE INSURANCE DEVELOPMENT IN UKRAINE
Kozma Ivanna Ivanovna....57

INSTITUTIONAL EQUILIBRIUM AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH
Kondratieva Tatyana Victorovna....59

THE SPECIFIC OF THE INTERNATIONAL CONFECTIONERY COMPANIES' ACTIVITY
Kuzmenko Svetlana Sergeevna....63

SCIENTIFIC AND METHODIC APPROACHES, INFLUENCE OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL PROCESSES (SMP) ASSESSMENT ON SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT
Lyahno Nikolay Ivanovich....66

CONCEPTUAL DEVELOPMENT FRAMEWORK OF FORESTRY IN UKRAINE
Mazurenok Oksana Romanovna....70

REVEALING RESERVES OF IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE AIRLINE BY MEANS OF CONSTRUCTION THE COST FUNCTION
Marusych Oksana Vladimirovna....73

MARKETING ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES AND DIRECTIONS FOR ITS IMPROVEMENT
Melnychuk Oksana Ivanovna....76

EVALUATION OF FOOD SECURITY IN THE REGION: CAPABILITIES OF LOGICAL FRAMEWORK APPROACH
Morozyuk Nataliya Sergeevna....80

CURENT STATE AND DEVELOPMENT TRENDS OF BEET SUGAR PRODUCTION IN UKRAINE
Naida Andriy Vasyl`ovich, Naida Iryna Stanislavivna....84

CREATIVE INDUSTRIES AS A TOOL TO ENHANCE COMPETITIVE POTENTIAL AREAS
Nedosvitiy Natalia Vladimirovna....87

INTELLECTUAL LABOUR AS A FACTOR OF SOCIETY'S SOCIO-ECONOMIC RELATIONSHIPS TRANSFORMATION
Pestova Tatyana Nikolaevna....90

ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT AND TRANSFORMATION OF STOCK EXCHANGES INTERNATIONAL INFRASTRUCTURE
Redziuk Yevhenii Vasyulovich....94

WAYS TO REDUCE CREDIT RISKS IN THE BANKS' OPERATIONS
Senkovsky Oksana Stepanovna....99

COMPARATIVE EVALUATION OF BUSINESS ENTITIES FUNCTIONING FORMS IN THE AGRICULTURAL SECTOR
Smolunets Igor Bogdanovits....102

THE MODEL OF VALUE CREATION OF INFOCOMMUNICATIONS ENTERPRISES SERVICES
Striy Lyubov Alekseevna, Zaharchenko Lolita Anatolievna, Golubev Albert Konstantinovich....106

APPLYING OF MODERN INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE ACCOUNTING SYSTEM OF UKRAINIAN AGRICULTURAL ENTERPRISES
Suvorova Nadezhda Ivanovna, Pleshko Eduard Anatolyevich....109

FORMATION OF INVESTMENT STRATEGY OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISE DEVELOPMENT
Fursina Oksana Valerevna....113

MODERN TENDENCIES OF ECONOMY INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE
Holyavko Natalia Ivanovna, Mostova Maya Amirahmedovna....117

FINANCIAL AND CREDIT LEVERS THAT STIMULATE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY
Shevchuk Yuri Andreevich....120

CURRENT STATE, PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE RELIGIOUS TOURISM DEVELOPMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION
Yakunin Vadim Nicolaevich....124

Our authors....127

УДК: 711.52:332.334.4

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЗАПОВЕДНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

© 2014

А.В. Богославская, кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики
Николаевский национальный университет имени В. А. Сухомлинского, Николаев (Украина)

Аннотация: Для реализации задач функционирования заповедных территорий в государственном бюджете Украины ощутима нехватка финансов, поэтому ряд важных мероприятий, касающихся формирования национальной экологической сети не обеспечивается должным образом финансовой поддержкой государства. В Украине сформировались индивидуальные, а также институционные инвесторы, готовые участвовать в процессах формирования и реализации региональных стратегий, в том числе стратегий развития заповедных территорий. Поэтому в статье показаны направления инвестиционного обеспечения реализация потенциала разработанной сети маршрутов, на территории национального природного парка «Белобережье Святослава».

Ключевые слова: инвестиции, венчурные инвесторы, заповедные территории, туристический потенциал, туристические маршруты, природоохранные объекты, государственная политика.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Развитие заповедных территорий находится в прямой зависимости от обеспечения их потребностей в инвестициях. Но для реализации поставленных задач в государственном бюджете Украины ощутима нехватка финансов, поэтому ряд важных мероприятий, касающихся формирования национальной экологической сети не обеспечивается должным образом финансовой поддержкой государства. В таких условиях особую ценность приобретают поиск и применение альтернативных источников финансирования природоохранной деятельности на территории Украины, проектов, направленных на преодоление социально-экономических и связанных с ними экологических региональных, а также межрегиональных проблем.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы. Проблемы осуществления инвестирования для сохранения биологического разнообразия и его устойчивого использования, поиски путей и методов их решения нашли соответствующее отражение в научных работах ученых-экономистов, среди которых Н. Андреева, С. Кваша, О. Гетьман, Л. Мельник, И. Лукинов, Ю. Макогон, О. Онищенко и другие, но динамические изменения, характерные для современной экономики вызывают необходимость дальнейших исследований в данной области.

Формирование целей статьи. Цель статьи – выявление перспективных источников привлечения инвестиционных ресурсов к развитию национального природного парка «Белобережье Святослава», а также определение возможных путей активизации инвестирования природоохранных проектов.

Изложение основного материала исследования. Поддержка природоохранной деятельности в наше время требует новых альтернативных источников финансирования для обеспечения новых рабочих мест специалистам в области охраны окружающей среды, предоставление информационных и других услуг рекреантам, научного, технического, энергетического обеспечения этой природоохранной деятельности. Проведение экологических экскурсий при поддержке сети водных, конных, пеших и вело-маршрутов, а также проведение туристических и познавательных экскурсий субъектами, размещенными или же действующими на природоохранных территориях, используют инфраструктуру, являются важным альтернативным источником финансирования и обеспечения их финансовой стабильности.

Например, для выполнения национальным природным парком «Белобережье Святослава» природоохранных, научно-исследовательских, образовательно-воспитательных и рекреационных функций, согласно нормам, необходимо 138 специалистов, но из-за недостатка бюджетных средств и средств из других источников поступления, фактически в парке работают всего 80 сотрудников, или 57,2% от необходимого количества. Поэтому на сегодняшний день остро стоит вопрос оптимизации использования финансовых ресурсов, имеющихся в наличии. Собственно, в Украине уже сформировались индивидуальные, а также институционные инвесторы, готовые участвовать в процессах формирования и реализации региональных стратегий, в том числе стратегий развития заповедных территорий.

Если к индивидуальным инвесторам относятся частные лица, то к институционным согласно закону Украины «О ценных бумагах и фондовом рынке» [2] относятся институты общего финансирования (паевые и корпоративные инвестиционные фонды), инвестиционные фонды, взаимные фонды инвестиционных компаний, негосударственные пенсионные фонды, страховые компании, другие финансовые учреждения, которые осуществляют операции с финансовыми активами в интересах третьих лиц, а в случаях, непредвиденных законодательством, – также за счет привлеченных от других лиц финансовых активов с целью получения прибыли или же сохранения реальной стоимости финансовых активов.

По нашему мнению, справедливо отмечают исследователи [3, с. 12], что к институционным инвесторам неправомерно относят такие институты, как коммерческие банки, поскольку основной целью их деятельности является привлечение депозитов и предоставление кредитов, тогда как целью институционных инвесторов есть инвестирование с последующим получением дохода от инвестиций. Ввиду нестабильной социально-экономической ситуации в стране, на развитие территорий природно-заповедного фонда могут оказывать положительное воздействие венчурные инвестиции, которые «играют особую роль в инновационной системе и национальной экономике» [3, с. 45; 4-7], а также хорошо зарекомендовавшие себя в США, Корее, Нидерландах, Швеции, Великобритании, Канаде, Норвегии, Германии и других странах мира, где доля их в ВВП составляет 0,5-1%. Но сегодня в Украине проблема венчурного предпринимательства пребывает в стадии осмысления структурами власти. Для осуществления венчурного предпринимательства необходимо четкое понимание того, как будут встроены институты венчурного предпринимательства в национальную инновационную систему и национальную экономику, как будет сформирован инвестиционный климат в регионе, и Украине в целом, как будут регулироваться права на объекты интеллектуальной собственности, выполненные за счет государственного бюджета, как будет сформовано «союз между венчурными фондами и центрами трансферта технологий, которые являются важным условием роста венчурного капитала». Вполне очевидно, что венчурный капитал может быть одним из резервов повышения финансовой устойчивости заповедных территорий, потому в этой связи эффективным инструментом развития инвестиционной деятельности в системе заповедных территорий должна быть взвешенная и последовательная политика государства в вопросах инвестиций, способная создать

благоприятные условия для привлечения инвестиционных ресурсов для финансирования программ и проектов их развития.

Для венчурных инвесторов, приоритетным объектом для вложения инвестиций будет тот, который действует на основе инновационной стратегии, так как инвестора, в большей мере, интересует уникальность проекта. Поэтому для природоохранных структур важно создать собственную инновационную стратегию, дающую возможность привлечь инвестиции, а также определить удачное время для ее реализации.

С точки зрения планирования объемов инвестиций для достижения стратегических целей развития заповедных территорий, важности туризма с выделением природных территорий, особенно привлекательных с эстетической и рекреационной точек зрения, автором в составе коллектива ученых и в сфере заповедного дела далее приведена сеть репрезентативных, наиболее перспективных туристических маршрутов, экологических троп на территории национального природного парка «Белобережье Святослава». Реализация инвестиционно привлекательных туристических проектов предусмотрена в тех ее формах, которые не разрушают не вредят природной среде, важным аспектом является также перспектива широкого привлечения к рекреационной деятельности местного населения, в частности к предоставлению сопутствующих услуг.

Отметим, что географическое и геополитическое расположение Парка, его цели (отдых на природе, обеспечивающий психологическую разгрузку, эстетические потребности людей, восстановление физического здоровья), определяются его необычной природной красотой, стали основой создания трех туристических маршрутов и трех экологических троп, как объектов инвестиций в их обустройство (пешеходные тропы и дороги для механического транспорта, места отдыха, базы проката туристического снаряжения, смотровые площадки, гостиницы, пункты питания и др.).

В методическом контексте целесообразно рассмотреть потенциал каждого туристического маршрута как условие мотивации развития эко туристических рынков в регионе.

– Экотуристический маршрут «Большой Кинбурнский» начинается с причала с. Покровское, дальше панорама Биенковых плавней. Продолжая путь на восток, есть возможность увидеть остатки когда-то могучих реликтовых лесов – «Волыжин лес», панораму урочища «Белая хатка», с. Покровка – административный центр Покровского сельского совета, озера Чернино и Черепашиное. Следующая остановка находится на территории заповедного участка «Орхидное поле» площадью 60,13 га, которое является наибольшим в Европе полем наземных орхидей. Еще одним смотровым пунктом является «Ковалевская сага». Это наибольшая на Нижнем Днепре ольховая роща площадью 12 га. Продолжая путь на северо-запад, вдоль побережья Черного моря, можно подойти к урочищу «Зеленые кучугуры». Последний этап экскурсии в северном направлении возвращает туристов к причалу в с. Покровское, где их ожидает катер.

– Историко-туристический маршрут «Суворовский» начинается с причала г. Очакова. Двигаясь катером через Днепробугский лиман, туристы увидят рукотворный остров Морской батареи «Первомайский». Сухопутный этап маршрута начинается с причала на западной окраине с. Покровское (Рымбы), далее остатки восточного вала Кинбурнской крепости, памятный знак в честь

А. Суворова, копия алтаря Ахилла. Следующая остановка на маршруте – это место, где Суворов по предложению Пола Джонса (контр-адмирала) тайно установил батарею на 12 пушек, которая сыграла значительную роль в разгроме турецкого флота в 1788 году. Дальнейший этап маршрута приведет к шпилю косы («стрелки»), с которой открывается уникальный пейзаж. Именно тут пролегал знаменитый водный «Путь из Варяг в Греки». Возвращаясь на восток, вдоль морского побережья можно увидеть остатки «Турецкого моста» – причал, который использовал гарнизон крепости. Следующей остановкой на маршруте является озеро Соленое. Двигаясь дальше вдоль берега Черного моря, турист прибывает к причальному хозяйству Николаевского морского порта, а далее, пересекая косу в северном направлении, возвращаемся к начальному пункту маршрута – причалу «Рымбы».

– Экотуристический маршрут «Чистые воды Ягорлика», длина которого составляет 9 км, начинается с села Покровка, дальше Свято-Покровская церковь. Двигаясь катером через Ягорлицкий залив, турист увидит множество редкостных водоплавающих птиц, заселяющих эту акваторию и прилегающие озера. Сухопутный этап маршрута начинается с причала устричного хозяйства Очаковского рыбоконсервного комбината на западной окраине Покровской косы. Это часть водно-болотного угодья международного значения «Ягорлицкий залив». В южной части косы (на побережье Черного моря) размещено единственное на Кинбурнском полуострове место произрастания очень редкого вида – Бурачка Борзы. Двигаясь на восток, на расстоянии примерно 3 км от причала будет видно озеро Чернино и Черепашье, Соленые озера, Орхидное поле.

Касательно экологических троп, то ими являются «Орхидное поле», маршрут которого начинается от базы отдыха «Крутая Осыпь», заканчивается у озера Чернино; экотропа «Дубовая роща», которая находится на расстоянии 1,5 км на юго-восток от села Покровское, протяженностью 2 км и экотропа «Орхидея-тур», маршрут которой начинается от «Орхидного поля», проходя через «Ковалевскую сагу», село Покрову, около церкви Покровы Божьей Матери, возле Ягорлицкого залива.

Реализация потенциала разработанной сети маршрутов, в свою очередь, требует обеспечения финансовой стабильности, что возможно в наших условиях только путем привлечения альтернативных источников финансирования на базе объединения усилий заинтересованных субъектов государственного и частного секторов. Эффективным инструментом привлечения инвестиций в развитие заповедного дела является использование института права собственности на землю. Как указано в законе «О природно-заповедном фонде Украины», территории природных заповедников, заповедные зоны биосферных заповедников, земли и другие природные ресурсы, предоставленные национальным природным паркам являются собственностью Украинского народа. Касательно других территорий природно-заповедного фонда, то они могут пребывать как в собственности Украинского народа, так и в других формах собственности, в том числе в частной. По нашему мнению, инфраструктуру, например, национальных природных парков, связанную с рекреационно-туристической деятельностью, целесообразно передавать в частную собственность, в результате чего будет снята проблема инвестирования этой сферы деятельности, будет дан ответ на вызовы общества – сохранения природных ресурсов заповедных территорий.

Считаем целесообразным передачу части природных заповедников во временное пользование (аренду) с целью организации экологических маршрутов и экологических троп, что позволит реализовать возможность инвестирования в их обустройство. В условиях ускорения темпов научно-технического прогресса такая деятельность успешно используется Ялтинским природным заповедником, в результате чего люди могут отдыхать на маршрутах, могут получать удовольствие от созерцания пейзажей, которые просматриваются с его территории.

Что касается передачи в частную собственность региональных ландшафтных парков, созданных на осно-

ве: во-первых – изъятия земельных участков, водных и других объектов у их собственников или же пользователей; во-вторых – без изъятия у собственников или землепользователей. В методическом контексте нельзя получить в частную собственность земельные участки регионального парка, состоящие в его составе без изъятия их у собственников или землепользователей. Но если земельные участки переданы парку в постоянное пользование, их можно передавать в аренду или в частную собственность с целью реализации стратегии конкурентоспособности региональных ландшафтных парков. Готовность инвесторов к формированию и реализации стратегии развития заповедных территорий существенно благоприятствует формированию и реализации государственных целевых программ для развития заповедных территорий, преодоления их депрессивности, утверждению инновационной модели развития заповедных территорий.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Таким образом, объединение усилий заинтересованных субъектов государственного и частного секторов расширит возможности использования потенциала Национального природного парка «Белобережье Святослава», обеспечит создание благоприятных условий для отдыха и оздоровления населения в природных условиях, экологически сбалансированного развития общин и регионов, будет способствовать созданию новых рабочих мест.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андреева Н. Н. Экономически ориентированные инвестиции: выбор решений и управление: Монография/ Н. Н. Андреева – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2006. 536 с.

2. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006, 3480-IV // Голос України від 14.04.2006. с. 69.

3. Гапоненко Н. В. Венчурное предпринимательство в национальной инновационной системе России / Н. В. Гапоненко. Наука та наукознавство. 2 2006. с. 45–59.

4. Вахрушев Д.С., Кулебякин К.А. формирование адекватных институциональных условий деятельности венчурных фондов в стратегическом направлении развития инновационной деятельности в России // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 3. С. 76-81.

5. Прохоров А.Ю., Ергунова О.Т. специфика маркетингового сопровождения венчурного инвестирования на примере проекта «Чувашия – биорегион» // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 137-139.

6. Вранович Е.В., Мичурина О.Ю. венчурный капитал в инновационном развитии экономики // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 4 (28). С. 113-118.

7. Завыленков М.А. Проблемы и тенденции развития инновационной экономики в России и США // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 3. С. 111-116.

INVESTMENT ENSURE FUNCTIONING OF THE PROTECTED TERRITORIES

© 2014

A.V. Bogoslavska, candidate of economical sciences, associate professor of the department «International economic»
Mykolaiv National University named by V. A. Sukhomlynsky, Mykolaiv (Ukraina)

Annotation: For realization of the tasks and functions of protected areas in the state budget of Ukraine palpable lack of Finance, therefore, a number of important events concerning the formation of the national ecological network is not provided properly financial support from the state. In Ukraine, formed individual and institutional investors, ready to participate in the processes of formation and realization of regional strategies, including strategies for the development of protected areas. Therefore, the article shows the directions of investment to ensure the realization of the potential of the developed network of routes on the territory of the national natural Park «Beloberezhe Svyatoslav».

Keywords: investments, venture investors, protected areas, tourism potential, tourism routes, environmental objects, public policy.

УДК 338.439:658

ВЛИЯНИЕ РЫНОЧНОЙ МАКРОСРЕДЫ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© 2014

С.А. Бугаенко, кандидат экономических наук, доцент
Международный Университет Бизнеса и Права, Херсон (Украина)

Аннотация: Статья посвящена исследованию сил маркетинговой макросреды предприятий пищевой промышленности Украины, а именно демографической, экономической, природоохранной, научно-технической, политической и культурной сред.

Ключевые слова: маркетинг, демографический фактор, природный фактор, политический фактор, научный фактор, экономический фактор, культурный фактор.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Особенности функционирования, риски, прогноз развития и необходимость использования маркетинговых мероприятий в пищевой промышленности целесообразно определять с помощью анализа маркетинговой макросреды предприятий этой отрасли сил, которые не поддаются контролю производителя и маркетолога, а следовательно, описывают реальную картину эффективности продовольственного бизнеса.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы. Результаты анализа научной литературы проблемы повышения эффективности маркетинговой и производственно-коммерческой деятельности предприятий исследуются в трудах таких известных зарубежных и отечественных ученых-экономистов, как Дж. Таун, Е. Райсом, Ф.Котлер, Г. Ривс , Г. Портер, К. Лавлок, Г. Беквит и других.

Формирование целей статьи (постановка задания). Основной целью статьи есть исследование сил маркетинговой макросреды предприятий пищевой промышленности, а именно демографической, экономической, природоохранной, научно-технической, политической и культурной макросреды.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Как известно, к силам маркетинговой макросреды предприятий относят демографическая, экономическая, природоохранная, научно-техническая, политическая и культурная среда. По свидетельству Ф. Котлера “мар-

кетинг стоит уделять основное внимание их случайным взаимодействиям, что создает предпосылки для новых возможностей и угроз. Например, резкий рост рождаемости (демографический фактор) ведет к истощению ресурсов и загрязнения окружающей среды (природный фактор), что заставляет людей требовать принятия новых законов (политический фактор). Установление ограничений стимулирует новые технологические решения и продукты (научный фактор), которые, будучи доступными (экономический фактор), могут, в конце концов, изменить отношения и поведение людей (культурный фактор)" [1].

В процессе разработки комплекса маркетинга для пищевых предприятий необходимо учитывать влияние маркетинговой макросреды на рынке функционирования этих предприятий. Продукция этой отрасли промышленности имеет стратегическое значение, относящееся к национальной безопасности страны, социального обеспечения населения, конкурентоспособности государства на мировом ринке [2-7]. Продукты пищевых предприятий является массовым товаром, несмотря на дифференциацию отдельного ассортимента данных продуктов. В силу физиологических базовых потребностей пищевые продукты потребляет все человечество. Но с маркетинговой точки зрения нас интересует именно дифференцированный подход к спросу на те, или иные виды, продовольственных товаров, а также динамика его изменения в зависимости от различных факторов, в том числе и показателей макросреды пищевых предприятий страны.

Демографическая составляющая макросреды предприятий, как показал проведенный нами мониторинг процессов в Украине характеризуется такими показателями как: размер и изменение численности населения в стране и на рынке. Что интересует маркетолога; факторы, влияющие на демографическое положение; миграцию населения; размер, состав и изменения в семейном положении населения; социальный, национальный и образовательный состав населения и изменения в этой области. Изменения в содержании данных показателей способствуют изменению объемов спроса нате или другие товары, в т.ч. и на разные группы пищевых продуктов. Анализируя размер и изменение численности населения в стране и на локальном рынке можно сделать вывод о негативную тенденцию снижения численности жителей Украины вообще, что вызывает возможное снижение объема спроса на пищевые продукты. Продукты питания, по сравнению с другими товарами широкого потребления должны иметь потребительское ограничение, выраженное в предельном количестве потребляемой пищи (женщина может иметь 100 юбок, но не съест за ужином 1 т. бутербродов), коротком сроке хранения многих пищевых продуктов и невозможности их долгого хранения, рекомендованном балансе потребления различных продуктов для здоровья человека и поддержания его жизнедеятельности. Поэтому, изменение численности населения страны характеризует в определенной мере изменения в ведении бизнеса предприятий пищевой промышленности. Тенденция снижения численности населения Украины обусловливает возникновение тенденции общего снижения потребления пищевых продуктов. Если исходить из среднего показателя потребления, принятого нами на уровне медицинской нормы потребления продуктов питания, то без учета влияния других факторов эта тенденция показывает, что снижение населения на каждую тысячу человек приводит к снижению общего потребления: хлеба и хлебопродуктов на 101 т в год; мяса и мясопродуктов - на 80 т.; молока и молокопродуктов - на 380 т.; рыбы и рыбопродуктов - на 20 т.; яиц - на 290 тыс. шт.; овощей и бахчевых культур - на 161 т.; плодов, ягод и винограда - на 90 т; картофеля - на 124 т; сахара - на 38 т; масла растительного - на 13 т. за год. То есть производство этих пищевых продуктов на уровне предыдущего года или без учета выделенной тенденции приведет к материальным и моральным убыткам общества.

Следующая составляющая демографической силы маркетинговой макросреды - миграции населения. С 2005 г. наблюдается миграционный прирост населения в Украине. Такая ситуация способствует росту объемов потребления продовольственных товаров внутри страны и может внести изменения в традиционные пристрастия к еде приехавших извне, и групп, попавших под их влияние. Увеличение количества мигрантов из Стран Азии, изменило наш рацион, добавив в него шаурму, жареное на вертеле мясо, закуски в лаваше и т.д.

Экономическая среда является одним из важнейшей в деятельности маркетолога в сфере маркетинга продовольственных товаров. В нашей стране население тратит более 50 % на еду и даже небольшие изменения в уровне доходов, расходов, цен на товары и услуги, а также на продукты питания способствуют возникновению изменений уровня потребления продовольственных товаров и трансформации ассортимента пищевых продуктов, которые покупаются. Точно не можно констатировать, что все или конкретные факторы, которые ее характеризуют, показывают постоянный спад или увеличения. То есть экономику страны постоянно лихорадит, что снижает вероятность разработки прогнозов как развития экономики в глобальном масштабе государства, так и по какой-то отрасли промышленности. Даже при постоянном увеличении цен на определенные продукты не можем зафиксировать постоянное увеличение цены по конкретному продукту. Если обсуждать изменение цен на различные продукты питания, то заметим, что экономическая составляющая цены обусловлено природно-климатическим воздействием уровня растениеводства и животноводства в определенный период времени. То есть чем выше урожайность той или иной культуры, тем меньше скачок цен на нее и продукты переработки, чем больше предложение продукта и меньше затраты на его производство, тем ниже цена при относительно стабильном спросе. Увеличение цен и снижение объема предоставления разнообразных услуг, свидетельствует о том, что население страны будет вести более "физиологически направлен" образ жизни, удовлетворяя основные потребности в еде и питье. Этот вывод необходим маркетологу: продовольственные товары как никогда должны быть качественными и иметь обоснованную целевыми расходами относительно низкую цену.

Проведенный анализ показывает, что в стране достаточно высокий процент населения, незанятого работой и не имеет нормальных доходов. Следовательно, в определенной части потенциальных потребителей разнообразных продуктов питания снижается платежеспособный спрос на продовольственные товары, которые имеют, эластичен спрос по цене.

Природная среда как составляющая маркетинговой макросреды предприятий пищевой промышленности также влияет на результативность их производственно-коммерческой деятельности. Своевременный учет возможного влияния природной среды способствует повышению эффективности функционирования этих предприятий. Для систематизации результатов исследований уровня воздействия природных сил маркетинговой макросреды Украины на деятельность предприятий пищевой промышленности и процессы потребления продуктов питания населением представим их в виде SWOT-анализа. В данном контексте сильные и слабые стороны естественных сил макросреды рассмотренные нами как текущее их состояние и фактор воздействия на продовольственный маркетинг; возможности и угрозы - как потенциальное влияние на него. К сильным сторонам природных ресурсов, которые влияют на производство и потребление продовольственных товаров в стране, отнесем - к сфере обеспеченности необходимы-

ми видами сырья и природных ресурсов: выгодное геополитическое территориальное размещение; ведущая сырьево-минеральная страна по количеству и стоимости природных ресурсов; на территории Украины расположено 5 % сырьево-минерального запаса Земли; большие запасы угля, железных и марганцевых руд, газа, серы, соли, нерудных строительных материалов, минеральных вод; возможности полностью удовлетворять внутренние потребности с использованием собственных природных ресурсов; удобное географическое расположение полезных ископаемых для их добывания; большое количество и высокое качество земельных ресурсов; обеспеченность пахотными землями; мощные ресурсы подземных вод. В области использования в производстве и коммерции разнообразных альтернативных источников энергии - наличие в Украине государственных программ стимулирования использования альтернативных источников энергии; выгодная база для развития энергетики. В области природно-климатических особенностей и загрязнения окружающей среды - благоприятные природно-климатические условия для жизнедеятельности. В сфере вмешательства государства в процесс рационального использования и воспроизводства природных ресурсов - законодательная база по регулированию использования природных ресурсов; использование постулатов экологического менеджмента в деятельности национальных предприятий, в том числе в сфере продовольственного бизнеса. К слабым сторонам природной среды Украины, которые негативно влияют на количественные и качественные характеристики производства и потребления продовольствия в стране, относятся: слабая геологическая изученность месторождений полезных ископаемых; практическое отсутствие разведанных запасов стратегических ресурсов: нефти и газа; мало имеющихся водных ресурсов на душу населения; мало имеющихся лесов на душу населения; неравномерность территориальной локализации природных ресурсов; неравномерность водообеспечения населения и отраслей промышленности, изменчивость водных ресурсов во времени; использование небольшой доли подземных вод; слабое финансирование разработки альтернативных источников энергии; практическое отсутствие исследований потенциальных возможностей разработки альтернативных источников энергии в зависимости от различных факторов; бездарное использование природно-климатического потенциала; слабое развитие технологий и механизмов обращения с отходами пищевой промышленности; реальное влияние и регулирования природоохранной деятельности государства умеренный; формальный подход к использованию в производственно-коммерческой деятельности постулатов экологического менеджмента. Потенциальные возможности естественной маркетинговой макросреды продовольственного бизнеса представлены следующими аргументами: значительный природно-ресурсный потенциал; совершенствование комплекса геологоразведочных работ; совершенствование механизма и технологий добычи природных ресурсов; большая емкость территориального пространства с биоклиматическим потенциалом; неисчерпаемые запасы соли, возможность использовать их внутри страны и прибыльно экспортировать; высокое качество минеральных вод, их экспортная конкурентоспособность; достаточное количество возобновляемых биологических ресурсов; возможности для использования базы развития альтернативной энергетики; разработка государственных программ стимулирования использования альтернативных источников энергии; природно-климатические особенности, способствующие развитию пищевой промышленности и поддержании высокого качества жизни населения; уменьшение количества отходов, загрязняющих окружающую среду; увеличение расходов на охрану природной среды; возможности для производства экологически чистой пищевой продукции; развитие технологий упаковки пищевой продукции, что обеспечивает ее качество и защиту окружающей среды; постоянное обновление и усовершенствование законодательной базы по регулированию использования природных ресурсов; использование постулатов экологического менеджмента именно предприятиями продовольственного бизнеса.

Научно-техническая среда по свидетельству Ф. Котлера - это “совокупность сил, которые создают новые технологии, благодаря которым возникают новые товары и маркетинговые возможности” [1]. На предприятиях пищевой промышленности страны уровень внедрения прогрессивных технологий является очень низким. Почти 45 % предприятий перерабатывающей промышленности применяют технологии, возраст которых составляет до 10 лет, 37 % - от 11 до 30 лет, почти 6 % предприятий не определили возраст технологий своего производства. Большинство предприятий, которые применяют технологические процессы, средний возраст которых не превышает 5 лет (23,9 %), работающие в сфере производства пищевых продуктов и напитков. Основной фактор по свидетельству специалистов, препятствовал производству передовых технологий, - ограниченность финансирования. Развитие науки в сфере пищевых технологий и коммерческих усилий в пищевой промышленности далеко не всегда имеет маркетинговое обоснование в нашей стране. Научный потенциал в этой сфере должен быть востребован рынком, научные разработки следует грамотно использовать на предприятиях пищевой промышленности для удовлетворение требований потребителей и получение прибыли за счет применения научных результатов.

Политическая среда по свидетельству Ф. Котлера - это “совокупность законов, государственных учреждений и групп давления, которые влияют на деятельность компании и отдельных лиц в данном обществе” [1]. Незнание данных законов, отсутствие учета влияния различных государственных учреждений и общественных организаций может негативно сказаться на осуществлении маркетинговой и производственно-коммерческой деятельности предприятий пищевой промышленности. Предприниматели, работающие в отраслях и сферах деятельности продовольственного бизнеса, не могут себе позволить “отмахнуться” от внешнего влияния перечисленных сил. Рентабельность производства и продаж пищевых продуктов, срок их реализации и хранения, стратегическое значение - показатели, которые заставляют осуществлять производственно-коммерческую деятельность по рыночным правилам, минимизируя непроизводительные затраты, связанные с реализацией и несением ответственности за недобросовестную конкуренцию, неудовлетворенностью прав потребителей и их требований в отношении качества продовольственных товаров.

Культурная макросреда имеет показатели: приверженность к традиционным культурным ценностям, субкультуры, временные изменения вторичных культурных ценностей. Культура, считает Ф. Котлер - основная первопричина, определяющая потребности и поведение человека. Культура влияет на следующие важнейшие характеристики общества: осознание себя и мира, коммуникации и язык, одежда и внешность, культура питания, представление о времени, взаимоотношения на уровне семьи, организаций, правительств, ценности и нормы, вера и установки, мыслительные процессы и обучение, трудовые привычки и практические приемы [8]. К. Рапай отмечает, что под влиянием культурных традиций потребления различных продуктов и восприятия образа товара в различных странах и регионах различается [9]. Система питания состоит из совокупности определенных признаков традиционно-бытовой культуры этноса: набор пищевых продуктов, способов их обработки и приготовления блюд, пищевые ограничения, запреты, режим повседневного питания, ассортимент обрядовых блюд, обычаев, связанные с приготовлением и потреблением пищи. Существуют так называемые национальные

продукты питания, их ассортиментные наименование.

По нашему мнению, основная особенность потребления продовольственных продуктов и напитков, в том числе и алкогольных, в Украине - это простота. Большинство блюд имеют в своем рецепте 2-3 наименования продуктов, традиционный для определенной украинской местности ассортимент кулинарии довольно узкий. Более сложные блюда - пельмени, колбасы, мясные блюда - готовили в основном на праздники. Исторически традиционный один алкогольный продукт - водка. Впоследствии культура быта украинцев меняется, но исторические традиции имеют на нее очень большое влияние. Вторая особенность, на наш взгляд, заключается в исторически сложившихся возможностях и способностях производить различные продовольственные товары и блюда собственными силами из сырья, выращенного самостоятельно. Это связано с тем, что Украина всегда была аграрным государством. Причем общий ассортимент продуктов питания в стране, всегда был довольно большим потому, что природные условия позволяют выращивать большой ассортимент продуктов растениеводства и животноводства [10]. Все выделенные характеристики и тенденции относительно особенностей культуры украинской нации необходимо использовать в производственно-коммерческой, маркетинговой и рекламной деятельности пищевых предприятий

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Изменения в демографическом среде требуют от руководства и маркетологов предприятий пищевой промышленности четкого планирования маркетинговой программы предприятий на базе расчета емкости рынков пищевых продуктов, главная составляющая которого - численность населения на рынке и численность целевых групп потребителей [11, 12]. Учет имеющейся численности населения и его конкретных групп способствует оптимального объема выпуска тех или иных пищевых продуктов для потенциальных потребителей. Пищевые продукты - товары массового ежедневного потребления, производство большего объема продовольствия, чем требует рынок, обуславливает рост непроизводственных расходов и убытки пищевых предприятий, производство же меньшего чем оптимальный объем - вызывает неудовлетворение спроса потребителей.

Кроме количественных демографических показателей на уровень потребления пищевых продуктов влияют экономические силы маркетинговой макросреды, которые необходимо учитывать в маркетинговой деятельности предприятий пищевой промышленности. Населения Украины, тратит на питание более половины своих доходов. Такая ситуация требует от маркетологов пищевых предприятий прицельного и экономного применения маркетинговых мероприятий по производству и продвижению продовольственных товаров. Достаточно большое расслоение населения в зависимости от уровня доходов должно отображаться в маркетинговом планировании ассортимента пищевых продуктов в зависимости от питательных свойств, качественных характеристик и ценовых признаков.

Природные силы маркетинговой макросреды оказывают большое влияние на деятельность пищевых предприятий Украины: производство пищевых продуктов, требует больших объемов природных ресурсов. Украина владеет достаточным объемом природных ресурсов и характеризуются благоприятными природно-климатическими условиями, но экологическая ситуация в стране и непрофессионализм использования этих ресурсов могут негативно влиять на качество производства и потребления продовольствия на рынке.

Уровень развития пищевой промышленности и оптимизации потребления продовольственных товаров зависит также от уровня влияния научно-технического макросреды маркетинга. В Украине при наличии большого количества научных учреждений и учебных заведений, проводящих научные исследования в пищевой промышленности, инновационные мероприятия разрабатываются и внедряются силами и за счет самих пищевых предприятий без опоры на целевые организации. То есть наука в пищевой промышленности не подкреплена надлежащей государственной поддержкой. Финансирование инновационной деятельности осуществляют сами предприятия из собственных средств.

Политическая среда, регулирующая предпринимательскую деятельность, защищающая права потребителей и контролирующая выполнение требований законов, влияет на качество производственно-коммерческой и маркетинговой деятельности пищевых предприятий и качество потребления продовольственных товаров.

Культурная среда производства и потребления продовольственных товаров в Украине имеет решающее воздействие на рацион питания. Для повышения эффективности производственно-коммерческой и маркетинговой деятельности предприятий пищевой промышленности необходимо учитывать культурные особенности питания, специфические запросы и требования потребителей в отношении продовольственных продуктов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Котлер Ф. Основы маркетинга : учебник для вузов / Ф. Котлер, Г. Армстронг. – 9-е изд. ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2003. – 1200 с.
2. Чирва О.Г. Условия, принципы и инструменты управления конкурентным развитием пищевых предприятий // Карельский научный журнал. 2013. № 4. С. 115-118.
3. Лиса Н.В. Проблемы амортизационной политики предприятий пищевой промышленности Украины // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 88-90.
4. Бугаенко С.А. Повышение эффективности маркетинговых мероприятий предприятий пищевой промышленности, основанных на учете маркетинговых особенностей объекта маркетинга // Балтийский гуманитарный журнал. 2013. № 4. С. 61-64.
5. Чирва О.Г. Организационно-экономическая роль механизма повышения конкурентоспособности пищевых предприятий в Украине // Балтийский гуманитарный журнал. 2013. № 4. С. 121-123.
6. Бугаенко С.А. Формирование рыночной стратегии и разработка комплекса маркетинга и производственно-коммерческой деятельности предприятий пищевой промышленности // Карельский научный журнал. 2013. № 4. С. 60-63.
7. Калюжный А.Н. Методический подход к определению степени гармонизации расходов предприятий пищевой промышленности // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 3 (27). С. 97-102.
8. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. / Ф. Котлер. – 11-е изд. ; пер. с анг. – СПб. : Питер, 2005. – 800 с.
9. Рапай К. Культурный код: как мы живем, что покупаем и почему / К. Рапай. – М. : СКОЛКОВО, 2007. – 98 с.
10. Звягінцева О.Б. Маркетингове макросередовище підприємств харчового бізнесу України та Українського Причорномор'я / О.Б. Звягінцева : монографія. – Одеса : Фотосинтетика, 2011. – 436 с.
11. Савина М.В. Совершенствование выбора конкурентной стратегии предприятиями пищевой промышленности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 1. С. 301-305.
12. Ганин Д.В. Развитие пищевой и перерабатывающей промышленности в Нижегородской области // Вестник НГИЭИ. 2013. № 3 (22). С. 18-25.

INFLUENCE OF THE MARKET MACROENVIRONMENT ON FOOD INDUSTRY ENTERPRISES

© 2014

S.A. Bugaenko, candidate of economic Sciences, associate Professor
International University of Business and Law, Kherson(Ukraine)

Annotation: The article investigates the forces of marketing macroenvironment of food industry enterprises of Ukraine, specifically the demographic, economic, environmental, scientific and technical, political, and cultural environments.

Keywords: marketing, demographic factor, a natural factor, the political factor, scientific factor, the economic factor, the cultural factor.

УДК 332.1:352

ГОРОД КАК ТЕРРИТОРИАЛЬНО ОЧЕРЧЕННАЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

© 2014

С.С. Букало, аспирант кафедры общего и административного менеджмента
Донецкий государственный университет управления, Донецк (Украина)

Аннотация: В статье сделана попытка интерпретации понятия «город» на основе использования системного подхода. Определены факторы, лежащие в основе появления и дальнейшего эволюционирования города как территориально локализованной социально-экономической системы.

Ключевые слова: город, система, обратная связь, диссипация, органы местной власти, координация.

Постановка проблемы. Существуют различные подходы к определению понятия «город», большинство из которых не раскрывают пространственной сущности данного феномена. В частности, город определяется как:

объект управления;

целостный социально-экономический комплекс;

территориальную хозяйственную систему;

административно-территориальную единицу;

социально-экономический организм;

элемент структуры народнохозяйственного комплекса;

сложный многоотраслевой комплекс.

Определяя город как один из вышеперечисленных объектов, мы сталкиваемся с проблемой субъективности восприятия города, так как акцентируем внимание не на природе города, а на его функциях, месте в системе административно-территориального устройства, роли в системе территориального разделения труда и т.д. Данный подход пренебрегает системностью города, что служит причиной возникновения цепей обратных отрицательных связей в управлении городом и появлению незапланированных последствий.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием проблем развития города и использования системного подхода в управлении занимались отечественные и зарубежные ученые: Е.Ю. Витюк, Е.А. Ефимова, О.В. Краюшкин, В.И. Ресин, Дж. Форрестер, Шибаков, В.Г., Шибакова, Т.В., Л.Н.Шутенко и др. Однако проблемы организации городского пространства являются недостаточно исследованными, что порождает значительные расхождения в терминах и подходах к рассмотрению города как сложной социально-экономической системы.

Целью статьи является описание города на основе использования системного подхода, что позволяет определить структуру городской системы, локализованной на определенной территории и находящейся во взаимодействии с внешней средой.

Изложение основных материалов исследования. В.И. Ресин предлагает рассматривать город как пространственную совокупность материальных и нематериальных элементов, объединенных между собой устойчивыми функционально пространственными связями, которые определяют структуру городской системы [1, с.9]. Данный подход предполагает рассмотрение многоаспектности, а точнее сложности города как системы. Таким образом, исследователь должен четко определить какие именно связи необходимо рассмотреть, чтобы решить ту или иную проблему. При этом необходимо понимать, что решение проблемы может находиться в смежных с рассматриваемой плоскостях.

Наиболее характерной чертой города, по мнению О.В. Краюшкина, является концентрация на сравнительно ограниченной территории практически всех видов человеческой деятельности: «В городах реализуются функции материального производства, обмена, распределения, создания духовных ценностей, образования и других» [2]. Помимо уровня концентрации производства важным критерием города выступает специфика форм собственности, которая обусловлена экономическими факторами, – основу развития городов составляют градообразующие предприятия, вокруг которых создаются жилые массивы, развиваются транспортные коммуникации. Последние дополняются социально-инфраструктурными комплексами и человеческими ресурсами. Перечисленные факторы обуславливают то, что города предъявляют больше требований по управлению, чем сельские поселения. Они нуждаются в регулировании сети водоснабжения, канализации и других систем жизнеобеспечения, мест общественного пользования, густых дорожных сетей и городского транспорта, систем очистки города от отходов и различных видов специальных услуг. Сельские местности могут без этого обойтись [3, с.220].

В.Л. Глазычав акцентирует внимание на том, что город в западном смысле, в цивилизованном смысле – это, прежде всего, самосознающее городское сообщество [4]. Проблема формирования в украинских городах полноценного сообщества является первоочередной, так как именно самосознание горожан определяет то, каким город хотят видеть, а это в дальнейшем позволяет разработать адекватный реалиям план действий по трансформации городского пространства.

В контексте выше изложенного город выступает олицетворением общих интересов городской общины, проживающей на конкретной территории. Жителей города объединяют, прежде всего, совместные интересы иметь безопасную жизнь, хорошую работу, качественные услуги непосредственно в городе (а не искать их в других городах), благоприятные условия для основания и деятельности малого бизнеса, возможность употреблять чистую воду, своевременный сбор и переработку мусора, качественную систему образования и медицинского обслуживания и т.д. А местная власть должна обеспечить удовлетворение этих коренных интересов жителей. Однако на уровне высших ступеней власти в Украине, к сожалению, царит совершенно другое, примитивное, а значит и опасное представление о городе – что это территория, площадка, где проживает определенное количество населения. Такой непрофессиональный подход

не соответствует европейским требованиям к развитию местного самоуправления [5, с.15].

Исследованию феномена города посвящено немало работ по различным дисциплинам, каждая из которых рассматривает город в контексте определенного научного направления. Отсутствие комплексного подхода к изучению города приводит к конвергенции научных направлений и появлению новых течений в науке. Так, к примеру, урбанистика является плодом слияния географии, экономики, социологии. Но даже слияние различных подходов воедино не дает возможности рассмотреть системность города, что, несомненно, тормозит дальнейшее развитие в данном направлении. В этой связи целесообразно рассмотреть город комплексно, используя принципы системного подхода. Данный метод позволяет рассмотреть город как динамическую систему, следовательно, выделить факторы, которые влияют на возникновение и дальнейшую эволюцию города.

Одним из первых город как сложную урбанизированную систему, обусловленную взаимодействием различных видов предпринимательства, жилого фонда и людей, описал Дж. Форрестер. Его определение резко отличалось от большинства трактовок исследователей, представляющих город как территориальное образование с преобладанием несельскохозяйственной деятельности. Город, по мнению Дж. Форрестера, представляет собой динамическую систему, сложность управления которой проявляется во множестве взаимодействующих цепей обратной связи [6, с.21]. Вследствие этого происходит путаница в диагностировании состояния системы, а это приводит к попыткам разрешения наличных проблем на основании выявленных поверхностных симптомов без установления истинных причин проблемы. Город – это самоорганизующаяся система, способная реагировать на внешнее вмешательство нелинейно, то есть приводить к непредсказуемым последствиям вследствие игнорирования характера связей. Данный механизм приводится в действие цепями отрицательных обратных связей, которые в частности определяются следующими свойствами городской системы:

- контринтуитивность поведения города, что проявляется в непредсказуемости реакции на изменения;
- устойчивая нечувствительность к изменениям многих параметров системы;
- сопротивляемость административным нововведениям;
- наличие точек влияния, изменение которых может привести к планируемому результату либо к непредвиденным последствиям;
- наличие механизма противодействия и компенсации прикладываемым извне усилиям, приводящее к снижению интенсивности соответствующего управляющего действия;
- несовместимость (противоречивость) краткосрочных и долгосрочных реакций, при которых отдаленные реакции на административные нововведения прямо противоположны немедленным реакциям;
- наличие тенденций к ухудшению состояния [7, с. 4].

Ю.И. Черняк утверждает, что система есть отражение в сознании субъекта (исследователя, наблюдателя) свойств объектов и их отношений в решении задачи исследования, познания [8, с.22]. Данное утверждение акцентирует внимание на необходимости целостного восприятия системы, что позволяет установить ключевые причины, влияющие на формирование тех или иных отношений и изменение свойств системы. Следовательно, любое целевое программирование развития города должно основываться на системном подходе. Только в этом случае комплекс реализуемых мер может привести к желаемым последствиям, что соответствует принципам детерминизма.

Город представляет собой открытую систему, пребывающей во взаимодействии со средой. Являясь нижестоящим элементом по отношению к национальной экономике, город является системой более низкого порядка, поэтому испытывает на себе большее управляющее воздействие, чем способен оказать на среду. О.И. Карый утверждает, что именно по этой причине города в Украине за последние два десятилетия понесли наложения двух кризисных тенденций: кризиса индустриальной экономики (влияние мировой экономической системы) и кризиса централизованной экономики (влияние национальной экономической системы). Изменения в системах высших уровней естественным образом повлияли не только на экономику города, а и на все сферы его жизнедеятельности [9]. Данное явление вызвано тем, что внешняя среда задает требования и ограничения для функционирования города как подсистемы, вследствие чего возникает ассиметричная зависимость систем, функционирующих на различных уровнях иерархии.

Взаимодействие города со средой происходит через входы и выходы системы. Вход системы – все материальные объекты, информационные и человеческие ресурсы, которые поступают в город, в той или иной форме участвуют в экономических отношениях и в дальнейшем поступают на выход. Ресурсы, поступающие на входе, способствуют выполнению основополагающей функции города. Выход – вся совокупность ресурсов, задействованная в экономических отношениях города и поступающая во внешнюю среду. Выходы позволяют определить успешность выполнения функции системы.

Процесс присвоения ресурсов системой носит название интернализация. Так человек, прибывший в город с целью получения места жительства или трудоустройства, становится составляющей городской системы. Обратный процесс присвоения окружающей средой выходов системы называется экстернализацией. Примером может служить экспорт продукции, эмиграция населения. В целом механизм взаимодействия города и среды осуществляется только посредством обмена на входах и выходах городской системы.

Одним из основных признаков города как системы является сложность. Саати и Кернс считают, что сложность есть взаимодействие и, более того, взаимозависимость, когда поведение одного или нескольких элементов воздействует на поведение других элементов [10, с.11]. Это главная характеристика социально-экономического взаимодействия, так как удовлетворение потребностей индивида возможно только при наличии благоприятных для этого условий. Например, утоление голода представляет для человека нужду. Потребность в еде заставляет искать способы реализации цели исходя из конкретных обстоятельств. В данном случае человек может прибегнуть либо к организации натурального хозяйства, что, несомненно, представляется неэффективным, либо к рыночному обмену. Именно последнее реализуется в социальном общежитии.

Любую реальную сложную систему можно охарактеризовать огромным числом переменных (например, в систему городских поселений входят такие элементы, как: население, климатические условия, удаленность друг от друга, этнический состав, функциональность и т.д.). Любая система, таким образом, является бесконечно сложной, и можно анализировать лишь модель, полученную в результате упрощения реальной системы. По мнению Г.Г. Малинецкого для характеристики любой системы может быть достаточно всего несколько переменных, так называемых параметров порядка. Эти параметры «подчиняют» остальные переменные, определяя их значения [11]. Параметры порядка выступают основополагающими инвариантами, лежащими в основе эволюционного процесса развития города.

Порядок вводится в систему искусственно при проектировании города с целью создания благоприятных условий для самоорганизации социально-экономического пространства. В.Д. Могилевский выделяет три параметра порядка, зародившиеся при появлении самосознания человека и представляющих основу для орга-

низации социальной системы (смотри рис.1).

Рис. 1. Параметры порядка, вводимые в систему [12, с.128]

Основополагающим фактором проектирования города является нравственность, неразрывно связанная с уровнем культуры общества. Для того чтобы определить роль культуры в городской среде, требуется провести отдельное научное исследование, на данный момент важно понять то, что ни одна социальная система не может быть создана без учета культурного наследия и опыта, представляющего фундамент цивилизованного развития. Второй ярус в пирамиде представлен нормативной базой конкретного государства, на территории которого проектируется город. В дальнейшем разрабатывается концепция, включающая основную идею функционирования города.

Параметры порядка, вводимые в городскую систему, со временем трансформируются в силу эволюционного процесса развития городской системы, при этом возможно функциональное изменение самих параметров. Когда параметры порядка теряют свои функции, возникает новое устойчивое состояние системы, но с элементами предыдущего. Другими словами, город переходит в состояние хаоса или из одного структурированного состояния в другое «случайным» образом и определяется возникновением и взаимодействием флуктуаций – отклонений неких локальных параметров системы от средних постоянных значений [13, с.7].

Город, по сути, является системой с двумя уровнями иерархии, где каждый независимый элемент городской среды вступает во взаимодействие с другими и координируется при этом управляющей системой, представленной органами местной власти. Само взаимодействие выступает как процесс, который приводит систему в действие (см. рис. 2).

Рис. 2. Город как функционирующая система

Связи между элементами городской среды обусловлены иерархическим положением в системе. Элементы первого уровня распределяются горизонтально в системе, что говорит об их равнозначности. Ни один из элементов этого уровня не является привилегированным по отношению к другим. Вертикальная иерархия возможна только при наличии общности целей, следовательно, элемент выступающий координатором в достижении общей цели является вышестоящим по отношению к другим элементам, преследующим эту цель [14, 15]. Так органы местной власти защищают и представляют интересы всех элементов городской среды.

Основополагающими подсистемами города являются экономическая, социальная и пространственная подсистема (последняя, в данном контексте, выражает среду взаимодействия акторов как между собой, так и по отношению к материальным и нематериальным объектам). Человек является конечным неделимым элементом городской системы, вступающим в процесс взаимодействия с подсистемами города и другими людьми. Характер связей, возникающих между составляющими системы, указывает на то, что непосредственное управляющее воздействие на город оказывает каждый актор, реализующий целевое воздействие на город и вступая во взаимодействие с подсистемами. Органы местной власти являются координаторами процесса взаимодействия, так как устанавливают определенные «правила игры». Поле самоорганизации на рис. 1 представляет собой пространство для создания общественных объединений, которые способны представлять интересы местного сообщества более эффективно, нежели отдельные акторы.

Наиболее важной и видимой является подсистема экономики города. Усиление любого сектора экономики приемлемо, если оно усиливает, модернизирует другие секторы или создаёт новые, не менее эффективные взамен вытесненных направлений хозяйствования. Системообразующая роль экономики состоит в материальном обеспечении деятельности всех внеэкономических подсистем. За пределами минимума внеэкономических подсистем экономический сектор может создать лишь поселение сельского или городского типа. В.В. Будко отмечает: «Не всякая экономика создает город, и город не всякой экономикой может довольствоваться. Поскольку экономика нуждается в постоянном воспроизводстве и развитии производительных сил, постольку необходим минимальный набор внепроизводственных подсистем (образования, науки, культуры и управления), составляющих городскую систему. Город может жить по средствам, создаваемым экономикой, но и экономика может быть городской, лишь обеспечивая средствами внеэкономические подсистемы города» [16].

Вывод. Развитие города обусловлено взаимодействием его подсистем, а также взаимодействием человека как индивида и как элемента одной из подсистем. Человек, будучи индивидуальностью, преследует собственные цели и удовлетворяет личные потребности, но как субъект процесса вынужден подчиняться общей цели. Можно утверждать, что степень свободы человека всегда ограничивается параметрами функционирования системы либо определенными правилами, предписанными управляющими элементами на более высоком уровне иерархии, а также социальными нормами, возникшими спонтанно в процессе эволюции системы.

Сложность управления городом заключается в наличии отрицательных цепей обратной связи, именно поэтому оно должно основываться на системном подходе с учетом всех составляющих городской системы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ресин, В.И. Развитие больших городов в условиях переходной экономики (системный подход) / В.И. Ресин, Ю.С. Попков. − М.: Эдиториал УРСС, 2000. − 328 с.

2. Краюшкин, О.В. Методические подходы к оценке городской территории в современных условиях (на примере города Хабаровска) [Электронный ресурс] / О.В. Краюшкин. – Режим доступа: http://www.buro-dv.ru/public/kraushkin/kr_6.php.

3. Симоненко, В.К. Проблемы управления большим

городом / В.К. Симоненко // Регионы Украины: проблемы развития. – К.: Наукова думка, 1997. – С. 219-242.

4. Глазычев, В.Л. Культура в городе – город в культуре [Электронный ресурс] / В.Л. Глазычев. – Режим доступа: file:///C:/Users/%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D0%B9/Downloads/cultur_cit.htm.

5. Шляхи впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку в українських містах / За загальною ред. О.І. Соскіна. – К.: Вид-во «Інститут трансформації суспільства», 2008. – 64 с.

6. Форрестер, Дж. Динамика развития города / Дж. Форрестер. – М.: Прогресс, 1974. – 288с.

7. Шутенко, Л.Н. Теория и практика обоснования развития отраслей городского хозяйства и их влияние на параметры городского рынка труда / Л.Н. Шутенко // Научно-технический сборник «Коммунальное хозяйство городов». Выпуск 75. Серия: Технические науки. – Харьков: ХНАГХ, 2007. – С. 3-20.

8. Черняк, Ю.И. Системный анализ в управлении экономикой / Ю.И. Черняк. – М.: Экономика, 1975. – 193с.

9. Карий, О.І. Місто як система: механізм, організм чи організація [Електронний ресурс] / О.І. Карий // Економічний форум: науковий журнал. – 2011. – Вип. 1. – Режим доступу до журн.: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_1/12.pdf.

10. Саати, Т., Кернс, К. Аналитическое планирование. Организация систем: пер. с англ. / Т. Саати, К. Кернс. – М.: Радио и связь. – 1991. – 224с.

11. Малинецкий, Г.Г. Параметры порядка, самоорганизация и получение образования [Электронный ресурс] / Г.Г. Малинецкий. – Режим доступа: http://spkurdyumov.narod.ru/PARAMETRPOR.htm.

12. Могилевский, В.Д. Методология систем: вербальный подход / Отд-ние. Экономика РАН; науч.-ред. совет изд-ва. «Экономика» – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. – 251с.

13. Витюк, Е.Ю. Синергетический подход к решению архитектурных задач: автореф. дисс. на соискание уч. степени к. архитектур. наук: спец. 18.00.01 – «Теория и история архитектуры, реставрация и реконструкция историко-архитектурного наследия» / Е.Ю. Витюк. – Нижний Новгород. – 2009. – 16с.

14. Жданова С.Ю., Кильченко О.И., Мишланова С.Л., Полякова С.В. Визуально-образное содержание психологической репрезентации городской среды у жителей городов-побратимов (на примере исследования жителей городов Перми и Луисвиля) // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2011. № 4. С. 184-188.

15. Гибадуллин М.З., Артамонычева А.Р. Социальная сфера в бюджетной политике органов городского управления пореформенной России // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 3 (27). С. 58-62.

16. Будко, В.В. Системность городской жизни [Электронный ресурс] / В.В. Будко. – Режим доступа: http://eprints.kname.edu.ua/32354/1/1.pdf.

THE CITY AS A TERRITORIALLY DEFINED SOCIO-ECONOMIC SYSTEM

© 2014

S.S. Bukalo, post-graduate student of the chair of General and administrative management
Donetsk State University of Management, Donetsk (Ukraine)

Annotation: In the article an attempt is made to interpret the concept of «city» on the basis of use of the system approach. The factors underlying emergence and further evolution of the city as geographically localized socio-economic system are defined.

Keywords: city, system, feedback, dissipation, local authorities, coordination.

УДК 658

УПРАВЛЕНИЕ УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬЮ КЛИЕНТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

© 2014

Е.А. Васильева, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти (Россия)

Аннотация: В статье исследуются вопросы управления удовлетворенностью потребителей услуг сотовой связи. Анализируются данные индекса удовлетворенности потребителей российских операторов сотовой связи. Описываются программы, позволяющие завоевать и удержать клиентов в рамках системы управления удовлетворенностью.

Ключевые слова: удовлетворенность, клиенты, предприятия, сфера услуг, сотовая связь, лояльность, программы, факторы.

В настоящее время все больше специалистов склоняются к выводу, что одним из факторов конкурентоспособности большинства предприятий является верность к предприятию и услугам. Показателем, характеризующим отношение, является лояльность.

Надо отметить, что некоторые авторы лояльность часто отождествляют с удовлетворенностью. Удовлетворение покупателя - необходимое, но не достаточное условие лояльности. Лояльный покупатель – это всегда удовлетворенный покупатель, но удовлетворенный покупатель не всегда лоялен [1].

Удовлетворенность клиента не всегда влечет гарантированно за собой повторные покупки покупателя и увеличение объемов продаж компании, ее можно рассматривать как первоначальный этап на пути к формированию лояльности.

Согласно классическому определению, удовлетворенность клиентов (Customer Satisfaction) – это общая оценка опыта клиентов предприятий по приобретению и использованию товаров, сервисов или услуг, предоставляемых этими компаниями. Удовлетворенность представляет собой степень соответствия реального качества услуги исходным ожиданиям клиента.

Следовательно, удовлетворенность клиентов вносит наиболее значительный вклад в формирование лояльности. Причем для удержания клиентов необходимо достижение высокой степени удовлетворенности.

Отдельным видом услуг, требующим к себе специфического подхода, являются услуги сотовой связи. Для того чтобы обеспечивать конкурентоспособность, предприятиям сотовой связи необходимо с одной стороны, постоянно совершенствовать технологии, расширять ассортимент предоставляемых услуг, изучать конкурентов, а с другой – оценивать и психологические особенности сферы услуг [2-5].

При оценке удовлетворенности используются конкретные показатели (индексы), применяемые с учетом определенных параметров продукции, рынков сбыта и условий конкуренции [6-9]:

- показатели удовлетворенности покупателя;
- показатели лояльности покупателя;
- показатели необходимых улучшений;
- показатели ожидания (оценки);
- показатели, демонстрирующие намерения произве-

сти повторную покупку и др.

Индекс удовлетворенности потребителей (Customer Satisfaction Index, CSI) — инструмент для внешнего и внутреннего анализа удовлетворенности потребителя продукцией и услугами предприятия. Индекс является универсальной и гибкой методикой для исследования в любой отрасли бизнеса. Данный показатель отражает отношение потребителя и может отличаться от уровня продаж и доли продукта на рынке. Расчет индекса удовлетворенности позволяет выявить значение и соотношение цены, качества, доступности и других факторов, влияющих на лояльность потребителя.

С целью измерения удовлетворенности и лояльности абонентов к операторам сотовой связи проводятся исследования в данной области.

По данным экономистов в 2013 году индекс удовлетворенности потребителей российских операторов сотовой связи снизился на 7,4% и составил 74,6 балла, что сопоставимо с уровнем 2007 года. Потребители стали менее однородно воспринимать качество работы своего оператора мобильной связи. Дальнейшее увеличение разнородности клиентских групп приведет к тому, что операторам придется разрабатывать разные стратегии работы с клиентами. Причина этому - ухудшение качества работы операторов и задержка введения услуги переносимости номеров, которую ожидают потребители.

Мегафон является единоличным лидером рейтинга удовлетворенности потребителей в 2013 году. Индекс удовлетворенности потребителей компании незначительно снизился (изменение в рамках статистической погрешности, в пределах 4%) и составил 78,7 балла. Абоненты компании довольны работой этого оператора больше всего, но предприятию необходимо быть более внимательной к потребностям своих клиентов, так как поведение клиентов начинает меняться.

Индекс удовлетворенности МТС испытал самое сильное снижение среди операторов в 2013 году. Оценка составила 71,4 балла, что на 10,3% меньше, чем годом ранее. Потребители МТС дают самую низкую оценку качеству работы своего оператора по сравнению с другими участниками рейтинга.

Удовлетворенность потребителей Билайн также сильно снизилась в текущем году. Индекс упал на 8,9% и составил 73,1 балла. Основной причиной является снижение качества связи, обслуживания и несоответствующая этому качеству цена.

Общее снижение удовлетворенности в отрасли является негативным сигналом для будущих финансовых показателей предприятий, а введение услуги переносимости номеров, скорее всего, станет катализатором передела рынка.

Ключевым аспектом при работе с клиентами является удержание потребителей, покупателей, пользователей при помощи специальных программ. Такие программы, содержащие бонусно-дисконтные привилегии и льготы для клиентов, получили широкое распространение во всем мире, грамотно и умело применяются в России.

В рамках системы управления удовлетворенностью потребителей классификация программ, позволяющих завоевать и удержать клиентов, носит достаточно условный характер. Поскольку количество видов, подвидов, механизмов и технологий работы с клиентами весьма велико. Наиболее часто выделяются следующие основные группы:

- дисконтные программы, которые базируются преимущественно на бонусно-дисконтных привилегиях;
- программы лояльности, основанные прежде всего на психологической зависимости клиентов от организации, предоставляющей широкий выбор товаров и/или услуг;
- клубы постоянных клиентов, строго придерживающиеся следующих принципов: принципа финансовой независимости, принципа клубного общения, принципа клубных преимуществ, принципа «клубного маркетинга», принципа постоянного членства;
- интернет-программы лояльности, располагающие мощным ресурсным обеспечением с применением knowledge-технологий, которые являют собой инновационный аспект рынка товаров и услуг.

Основополагающим мотивом программ поощрения является предоставление покупателям выгод. Лучший способ поощрить любого человека, дать ему (или пообещать) какую-либо выгоду: материальную, эмоциональную, психологическую.

Наиболее распространенный в России тип программ поощрения — дисконтные программы (и их упрощенная разновидность — купоны на разовую скидку). Покупатель при этом получает только материальную выгоду в виде сэкономленных денег. Но дисконтная система изживает себя из-за высокой распространенности дисконтных карт.

Второй, также довольно распространенный тип программ поощрения покупателей — розыгрыши призов среди покупателей. Однако эффективность таких программ не слишком высока, поскольку участие клиентов является пассивным, а механизм определения победителя зачастую непрозрачен и потому только усиливает пассивность «участников».

Еще одна разновидность программ поощрения, набирающая популярность в последние годы — накопительные дисконтные программы. В них выгода зависит от покупательской активности клиента. Но сама выгода при этом остается прежней: скидка, экономия.

И наконец, четвертый тип — бонусные программы поощрения, которые в настоящее время являются особенно популярными в нашей стране. В основном здесь присутствует материальная выгода, но также имеют место другие составляющие: игра (процесс накопления баллов) и эмоциональная выгода, сопутствующая получению приза, который, кстати (в отличие от розыгрышей), человеку чаще всего желанен и нужен, потому что он может выбрать его сам, в соответствии со своими желаниями и потребностями.

Изучение опыта работы операторов позволяет сделать вывод о том, что все российские программы лояльности имеют свои преимущества, но проблема в том, что они не являются независимыми. Основная их задача — продвигать бизнес организатора этой программы, что очень часто не совпадает с целями других партнеров программы.

Сама программа лояльности состоит из нескольких частей, включая прием новых членов, систему отслеживания покупок клиента, постоянную связь с ними и вознаграждение для участников. Но, к сожалению, внедрение такой программы самостоятельно потребует больших финансовых затрат на закупку специального оборудования, выпуск карточек, привлечение и обучение персонала.

Очевидно, что отдельно взятое небольшое предприятие не может позволить себе сделать такие вложения в программу лояльности, однако потребность в лояльных клиентах у них все же имеется. Здесь помогают коалиционные системы: когда одна компания предоставляет свои услуги по внедрению и поддержке программы лояльности ряду предприятий, имеющих различную специализацию [10].

Специалистами экономических исследований разработана общая схема анализа и модель, позволяющая оценить факторы, влияющие на лояльность абонентов различных предприятий сотовой связи.

На первом этапе факторного анализа лояльности абонентов операторов сотовой связи, осуществляется определение операторов, для которых планируется проведение процедуры анализа.

На втором этапе делается вычисление значений каждой из составляющих лояльности абонентов оператору. На этом же этапе проводится факторный анализ и выделяется один фактор «отношения к оператору»

на трех соответствующих переменных, а также прямое вычисление доли расходов абонента на основного оператора среди всех расходов на сотовую связь.

На третьем этапе анализа происходит определение перечня факторов, которые могут влиять на составляющие лояльности, и вычисление их значений. На этом осуществляется прямая оценка общей удовлетворенностью качеством представляемых услуг и обслуживанием. Производится факторный анализ и группировка всего перечня составляющих удовлетворенности в несколько факторов, а также обобщение всего перечня издержек переключения. После этого делается определение дополнительных факторов: выделение одного фактора из всего перечня переменных, связанных с вовлеченностью и информированностью абонента с событиями оператора; нескольких факторов, которые определяют желание абонента сменить оператора (рекомендации, преимущества другого оператора); прямая оценка числа смен абонентом основного оператора; прямая оценка срока обслуживания абонента у основного оператора [1].

На четвертом этапе осуществляется построение для каждой из двух выделенных составляющих лояльности на втором этапе, регрессионной модели влияния факторов на значение составляющей лояльности для каждого из операторов: регрессионная модель для составляющей лояльности «отношение к оператору» и регрессионная модель для поведенческой составляющей лояльности.

В ходе заключительного пятого этапа оценивается качество построенных моделей и дается их интерпретация. Определение причин влияния различных факторов на лояльность и более глубокий анализ с целью оценки возможности использования того или иного фактора для оцениваемого оператора.

Из исходной базы опроса делается пять выборок – по одной для каждого оператора сотовой связи, присутствующего в исследуемых областях. Каждая выборка квотируется в соответствии с числом абонентов определенного оператора в каждой области с целью достижения репрезентативности результатов и максимизации числа исследуемых субъектов. Для каждой выборки используется одинаковый аналитический инструмент и одинаковые переменные для анализа.

Анализ разделяется на два этапа в соответствии с оценкой различных составляющих лояльности: оценка «отношений» абонентов и оценка поведенческой составляющей. Объединить два рассматриваемых элемента методом факторного анализа в один фактор не представляется возможным.

Составляющая лояльности «отношение к оператору» выделяется методом факторного анализа из трех соответствующих параметров. Факторный анализ реализуется на всех пяти выборках одновременно с целью достижения единого результата [1].

Поведенческая составляющая, рассчитывается через долю расходов на конкретного оператора и оценивается прямым методом, т.е. не преобразовывается.

В качестве одной из переменных, влияющих на лояльность, оценивается общая удовлетворенность качеством представляемых услуг и обслуживания.

Общее количество всех издержек переключения сжимается методом факторного анализа в шесть факторов: дополнительное внимание, услуги и привилегии; издержки смены номера; издержки поиска (оптимального оператора); транзакционные издержки (издержки, связанные с процедурой подключения к новому оператору); отсутствие времени и желания; издержки обучения (изучение настроек дополнительных услуг у нового оператора).

В качестве дополнительных параметров, влияющих на лояльность, предлагаются следующие переменные: срок обслуживания у основного оператора; вовлеченность и информированность относительно событий оператора (фактор); число смен основного оператора; существующие преимущества альтернативного оператора (фактор); рекомендации друзей и коллег в пользу альтернативного оператора, а также желание что-либо изменит (фактор).

По результатам анализа для каждого анализируемого оператора строится модель множественного регрессионного анализа, в которой в качестве зависимой переменной выступает выделенный методом факторного анализа фактор лояльности, определяющий отношение абонента к оператору, а предикторами выступают все ранее перечисленные переменные: общая удовлетворенность, издержки переключения и дополнительные факторы, предложенные для анализа.

Для определения параметров, влияющих на поведенческую составляющую лояльности - «долю основного оператора среди всех расходов абонента на сотовую связь», в качестве независимой переменной используется доля расходов абонента, которая приходится на основного оператора. Оценка производится косвенно, через определение суммы, которую абонент тратит на того или иного оператора связи в среднем за месяц. В качестве предикторов, кроме всего прочего, используются факторы удовлетворенности, которые получаются путем сжатия всех оценок абонентов в отношении собственной удовлетворенности тем или иным параметром предоставления услуг и обслуживания оператора.

В общем, разработанная модель определения факторов, влияющих на лояльность, позволила выявить, что на составляющую лояльности «отношение к оператору» влияют: отдельный вид издержек переключения - «отсутствие времени и желания заниматься вопросами, связанными со сменой оператора» (положительное влияние на лояльность); срок пользования основным оператором (положительное влияние на лояльность); вовлеченность и информированность относительно событий основного оператора (положительное влияние на лояльность); число смен основного оператора (отрицательное влияние на лояльность); рекомендации в пользу альтернативного оператора коллегами и друзьями (отрицательное влияние); наличие видимых или очевидных преимуществ альтернативного оператора (по цене, покрытию и т.п.; отрицательное влияние на лояльность) [1].

На основании этой же модели выявлено, что на поведенческую составляющую лояльности «доля расходов на основного оператора среди всех расходов на сотовую связь абонента» не влияет общая удовлетворенность абонента, но могут влиять следующие факторы: отсутствие времени и желания заниматься проблемами сменой оператора (положительное влияние); издержки обучения (настройки дополнительных услуг; положительное влияние); число смен основного оператора (отрицательное влияние); срок обслуживания у основного оператора (в зависимости от определенных причин, может оказывать как отрицательное, так и положительное влияние); удовлетворенность качеством предоставляемых услуг и зоной покрытия (положительное влияние); удовлетворенность качеством и стоимостью услуг GPRS (положительное влияние); удовлетворенность корректностью и оперативностью списания денежных средств (положительное влияние).

Следовательно, можно отметить, что некоторые факторы могут иметь положительное влияние на одну составляющую лояльности и при этом отрицательное - на другую (например, срок обслуживания у основного оператора). Таким образом, до принятия решения об использовании какого-либо фактора в качестве инструмента повышения лояльности должна быть проведена тщательная аналитическая работа в части определения условий, в рамках которых фактор действительно оказывает положительное влияние. Более того, после определения факторов требуется также проведение четкой работы в направлении развития выявленных па-

раметров, к примеру, увеличение удовлетворенности также должно быть выстроено на аналитических принципах. Для анализа удовлетворенности может использоваться кластерный анализ [5].

Следует также отметить возможные направления совершенствования разработанной модели: определение и включение в модель дополнительных переменных, влияющих на лояльность абонентов (например, возраст, психографические характеристики личности и т.п.); уточнение формы связи между рассматриваемыми предикторами лояльности абонентов и собственно независимыми переменными модели.

Таким образом, от развития системы измерения, анализа и управления удовлетворенностью потребителей предприятий сферы услуг, зависит привлечение инвестиций, которые в дальнейшем обеспечат рост количества клиентов предприятия в целом и повышению конкурентоспособности компании.

Предприятия сферы услуг, увеличивающие удовлетворенность своих клиентов, приобретают следующие преимущества: лояльность клиентов; рекомендованные потребители; доход и долю на рынке; конкурентное преимущество[9].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Христофоров, И. О. Лояльность абонентов операторов сотовой связи: определение и измерение [Текст] / И. О. Христофоров // Маркетинг в России и за рубежом. – № 4, 5. – 2008. – С. 64-75, 52-56.

2. Васильева Е.А. Использование аутсорсинга в системе обеспечения конкурентоспособности предприятий сотовой связи // Карельский научный журнал. 2013. № 2. С. 5-7.

3. Быстров Г.М. Анализ международного опыта институциональных преобразований сферы услуг в контексте вступления россии в ВТО // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 3. С. 73-77.

4. Завиваев Н.С., Шамин Е.А. Определение оценки конкурентоспособности в сфере инфокоммуникационных услуг // Вестник НГИЭИ. 2013. № 3 (22). С. 41-51.

5. Деарт, Ю. В. Долгосрочное прогнозирование роста объема рынка услуг предприятий сотовой связи и информатизации [Текст]: дисс. … канд. экон. наук : спец. 08.00.05 – Экономика и упр. нар. хоз-вом, 08.00.13 – Математические и инструментальные методы экономики. – Ижевск, 2005. – 132 с.

6. Романенкова О.Н. Визуальный мерчандайзинг как инструмент управления розничными продажами // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 2. С. 67-69.

7. Мальцев А.Г. Лизинг как способ финансирования продаж и хозяйственной деятельности предприятия автомобильной промышленности // Карельский научный журнал. 2012. № 1. С. 23-27.

8. Коваленко О.Г., Зубова М.Н. Российский рынок электронных платежей // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 67-70.

9. Васильчук, О.И. Управление и учет операций по мотивации работников, направленных на оптимизацию бизнеса [Текст] / О.И. Васильчук // Инновационное развитие экономики. - 2013. - № 4-5 (16). - С. 182-187.

10. Трофимова, И. Н. Качество рабочей силы и национальная конкурентоспособность : сопоставительный анализ [Текст] / И. Н. Трофимова // Вопр. статистики. – 2009. – № 7. – С. 13-21.

MANAGEMENT OF SATISFACTION OF CLIENTS OF THE ENTERPRISES OF SPHERE OF SERVICES

© 2014

E.A. Vasilieva, candidate of economic Sciences, associate Professor of the Department «Accounting, analysis and audit»
Volga State University of Service, Togliatti (Russia)

Annotation: The paper explores the issues of management of customer satisfaction of consumers of services of cellular communication. The data analyzed customer satisfaction index of Russian cellular operators. Describes programs, allowing to win and retain customers in the framework of the system of management of customer satisfaction.

Keywords: satisfaction, clients, company, services, cellular communication, loyalty programs, factors.

УДК 657

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ СИСТЕМЫ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

© 2014

О.И. Васильчук, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти (Россия)

Аннотация: В статье говорится о том, что в системе внутрихозяйственного контроля следует выделять внутренний контроль бизнес-процессов, который следует проводить на базе данных управленческого учета. Рассматриваются: методика внутреннего производственного контроля выявления и оценки соответствия бизнес-процессов планам, целям и задачам организации, методика внутреннего контроля системы бюджетирования, а также подходы формирования и методика проведения внутреннего маркетингового контроля.

Ключевые слова: методика, внутрихозяйственный контроль, бизнес-процесс, бюджетирование, маркетинговый контроль.

В современной системе экономического контроля за финансово-хозяйственной деятельностью предприятия особое место отведено внутрихозяйственному контролю.

Внутрихозяйственный контроль осуществляется отделами и службами, руководителями и специалистами организации и позволяет выявить отклонения в выполнении производственных заданий, нарушения технологии производства, факты хищений и злоупотреблений.

Впервые вопрос о контроле как органичной части процесса управления поставил А.Файоль, являющийся основоположником классической школы управления. Управлять по Файолю - значит предвидеть, организовывать, распоряжаться, координировать и контролировать. В дальнейших его работах это не нашло развития и А. Файоль в принципах управления не учел контроль как исходные положения (принцип) теории управления [1].

В настоящее время существуют различные мнения относительно толкования термина «внутрихозяйственный контроль». Внутрихозяйственный контроль часто отождествляют с внутренним контролем.

Анализ определений позволяет сделать вывод, что система внутрихозяйственного контроля может быть представлена в виде комплекса упорядоченных взаи-

мосвязанных мер, методик и процедур, которые используются сотрудниками, подразделениями и руководством хозяйствующего субъекта в целях обеспечения соблюдения политики руководства и эффективного ведения хозяйственной деятельности. Внутрихозяйственный контроль осуществляется силами конкретного экономического субъекта для постоянного надзора и проверки совершаемых операций, принятия оперативных мер. При этом конкретная система внутреннего контроля и ее эффективность зависят от методов деятельности экономического субъекта, организации и технологии производства, порядка сбора, обработки и анализа информации и других факторов.

Под системой внутрихозяйственного контроля (англ. internal controls) принято понимать совокупность организационной структуры, методик и процедур, принятых руководством организации в качестве средств для ведения эффективной хозяйственной деятельности [2].

Алгоритм формирования системы внутреннего контроля по видам направления деятельности экономического субъекта включает в себя: внутренний контроль системы управления, внутренний контроль бухгалтерского учета, внутренний контроль системы бизнес-процессов [3-6].

В системе внутрихозяйственного контроля внутренний контроль бизнес-процессов проводится на базе данных управленческого учета, направленный на оценку достоверности и надежности отражения производственных, бюджетных и маркетинговых процессов.

Для целостного логического построения системы внутрихозяйственного контроля, для выявления и оценки соответствия бизнес-процессов планам, целям и задачам организации необходимо формировать управленческий производственный контроль.

Внутрихозяйственный производственный контроль играет важную роль в хозяйственной жизни организации. Одним из его направлений можно выделить оценку производственных запасов, которые обеспечивают бесперебойную и эффективную работу и выступают в качестве затрат предприятия.

Производственные запасы являются финансовыми переменными, влияющими на производственно-финансовые результаты работы, и подлежат прогнозированию, регулированию, строгому учету и контролю. Исследования показывают, что методику управленческого производственного внутрихозяйственного контроля разрабатывают исходя из целей эффективного управления остатками ресурсов для повышения финансовых результатов деятельности организации.

В разработанной методике управленческого производственного внутрихозяйственного контроля выделяют ресурсы, оказывающие влияние на показатель себестоимости и финансовый результат: сырье и основные материалы; вспомогательные материалы; товары; готовая продукция; отгруженные товары; расходы будущих периодов; резервы предстоящих платежей.

Методику управленческого внутрихозяйственного производственного контроля необходимо осуществлять по этапам, представленным рис. 1.

На этапе 1 осуществляется производственный контроль философии производственного процесса экономического субъекта, где рассматривается необходимость соответствия стратегии с целями. Распределение и потребление ресурсов должно вестись в соответствии с выработанной философией предприятия. Несовпадение задач управления на уровне исполнения с целями экономического субъекта приводит к дисбалансу распределения и использования производственных ресурсов.

На этапе 2 проводится контроль нормирования производственных запасов исходя из процесса производства. Важнейшей составляющей эффективной работы производственного аудита предприятия является разработка и соблюдение норм расхода всех видов ресурсов. Для этих целей могут использоваться нормативный метод учета, система стандарт-кост или таргет-костинг. Данные системы нацелены на выделение и сокращение целевых затрат. В результате их использования достигаются: целевые затраты, целевое качество и целевая результативность производства.

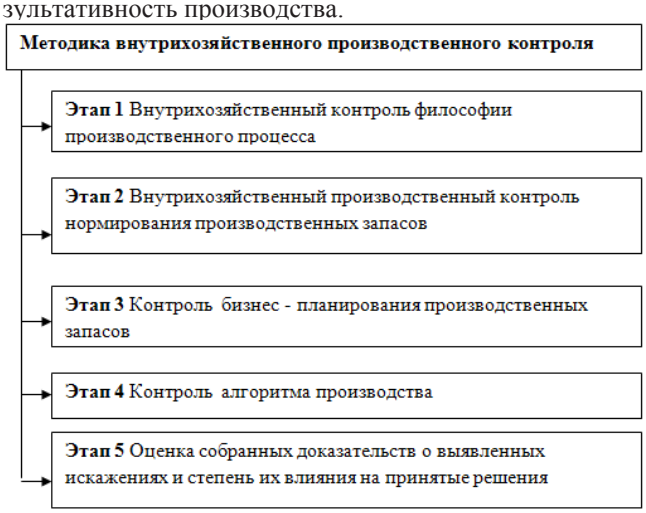


Рисунок 1 - Методика внутрихозяйственного производственного контроля

Управленческий анализ учета запасов по структуре складских отсеков направлен на предотвращение переизбытка или недостатка производственных запасов, который осуществляется лимитированием удельного потребления ресурсов [7].

На третьем этапе осуществляется внутрихозяйственный контроль бизнес-планирования производственных запасов, который включает:

- прогнозирование объемов продаж;
- планирование объемов производства;
- определение оптимальных уровней всех видов производственных запасов.

Внутрихозяйственный контроль направлен на выявление оптимального уровня наличия запасов, контроль за эффективностью использования запасов, так как в стоимость запасов включаются все расходы. Исследования показывают, что важным показателем является оборачиваемость запасов, которая рассчитывается путем деления стоимости реализованных запасов на среднюю величину запасов. Устанавливая оптимальный уровень запасов необходимо учитывать жизненные циклы продукции.

Целесообразно проводить оценку применяемой классификации запасов по категориям и определение их взаимосвязей. Для осуществления контроля над закупками и вложениями капитала в запасы товарно-материальных ценностей в регистрах бухгалтерского учета по каждому виду материальных ценностей необходимо указывать их минимальные остатки и максимальный запас.

На этапе контроля алгоритма производства проводится проверка затрат в следующих направлениях:

- управление потоками ресурсов путем разработки маршрутов движения производственных ресурсов;
- оперативный учет использования производственных ресурсов (ведется по определенным направлениям: центрам возникновения затрат, центрам ответственности, по номенклатуре; использование структурированных рабочих планов счетов позволяет расширять возможности учета);
- выявление отклонений использования ресурсов.

На данном этапе осуществляется оперативный технико-экономический и факторный анализ производственных ситуаций на базе учетной информации об отклонениях от норм издержек производства, что позволяет регулировать их с учетом сложившихся параметров ресурсопотребления и контролировать фактические тенденции изменения норм с учетом времени. Одновременно

обеспечивается управленческий контроль следующих факторов:

- изменения в ассортименте и структуре продукции применительно к фактически сложившимся масштабам производства;
- обоснование и принятие методов поиска альтернативных решений;
- колебания закупочных цен на потребляемые ресурсы в целях изыскания возможностей соответствующего увеличения продажных цен на отдельные виды продукции при возникновении негативных ситуаций (или их уменьшения при снижении закупочных цен);
- выполнение стратегии и тактики в области обеспечения экономичности производственной фазы кругооборота хозяйственных средств по отдельным внутрипроизводственным подразделениям;
- сопоставительный контроль (базируется на лимитных заданиях, не подлежащих корректировке в зависимости от уровня загрузки производственных мощностей, ресурсопотребления и фактических условий производственной деятельности);
- дифференцированные оценки выполнения планово-нормативных заданий;
- эластичный сопоставительный контроль (предназначен для выявления отклонений фактических издержек производства от их планово-нормативной величины с корректировкой последних в зависимости от уровня загрузки производственных мощностей) [8].

Внутрихозяйственный производственный контроль фактической себестоимости, является основополагающим на этапе контроля алгоритма производства. Так как фактическая себестоимость имеет прямое влияние на финансовые результаты, и зависит от эффективности использования ресурсов и поддержания оптимального уровня производственных запасов.

На пятом этапе проводится оценка собранных доказательств о выявленных искажениях и их влияние на принятые решения. По результатам управленческого производственного аудита должны приниматься оперативные, тактические и стратегические решения, которые могут заключаться в необходимости проведения инвентаризации запасов, пересмотре действующих норм, экономическом расчете потребности в запасах с учетом меняющейся экономической ситуации и др.

В условиях жесткой конкуренции необходимо проводить постоянную оценку финансовой структурой экономического субъекта. Финансовая структура экономического субъекта – это один из основных составляющих элементов системы управленческого учета и бюджетирования, представляющий собой перечень и иерархию центров финансовой ответственности.

Для целей управления экономический субъект делится на подразделения, увязанные в организационную структуру. Каждое подразделение имеет свои компетенции и полномочия и отвечает за осуществление определенных функций в компании. Принятие решений и осуществление той или иной операции подразделениями связано с расходованием или поступлением денежных средств. Для того чтобы осуществлять контроль над денежными потоками в организации, наряду с организационной структурой создается финансовая структура, которая является одним из важных элементов системы управленческого учета и бюджетирования. Все структурные подразделения – элементы финансовой структуры – можно отнести к одному из типов бизнес-единиц / объектов бюджетирования, отличающихся технологией и организацией бюджетного процесса: место возникновения затрат; центр финансового учета; центр финансовой ответственности.

В процессе бюджетирования обеспечивается текущий контроль над решениями и процедурами по обеспечению достижения заданных финансовых показателей в результате:

- образования, распределения и использования хозяйственных средств экономического субъекта на всех стадиях ее создания, деятельности, реорганизации и ликвидации;
- формирования и изменения стоимостных оценок и пропорций активов и пассивов.

В организации бюджетирование имеет следующие основные цели [9-11]:

- прогнозирование финансовых результатов хозяйственной жизни, финансовой состоятельности отдельных видов деятельности и продуктов, установление целевых показателей эффективности деятельности и лимитов затрат ресурсов;
- определение наиболее предпочтительных для дальнейшего развития экономического субъекта бизнес-планов, экономическое обоснование бизнес-планов, а также решений об уровнях их финансирования из внутренних и внешних источников;
- анализ эффективности работы различных структурных подразделений, контроль за правильностью решений, принимаемых руководителями структурных единиц.

При проведении внутрихозяйственного контроля системы бюджетирования в организациях необходимо оценить подходы формирования работ и разработку внутренней документации процесса бюджетирования.

Работающая система бюджетирования представляет собой непрерывный циклический процесс, состоящий из последовательности взаимосвязанных этапов.

В организациях система операционных бюджетов должна включать: бюджет продаж; бюджет запасов готовой продукции; бюджет производства; бюджет прямых материальных затрат (бюджет закупок материалов и бюджет производственных запасов); бюджет прямых производственных (операционных) затрат; бюджет общепроизводственных расходов; бюджет себестоимости реализованной продукции; бюджет коммерческих расходов; бюджет управленческих расходов.

Систему финансовых бюджетов образуют операционные бюджеты (эти бюджеты иногда называют основными бюджетами), включающую прогноз отчета о финансовых результатах (бюджет доходов и расходов), бюджет движения денежных средств (кассовую смету), прогнозный бухгалтерский баланс (бюджет по балансовому листу).

Внутрихозяйственный контроль системы бюджетирования является важным процессом, обеспечивающим информационную прозрачность фактов хозяйственной жизни, необходим для оперативного и стратегического управления организацией.

Внутрихозяйственный контроль денежных потоков позволяет наладить синхронность поступления и расходования денежных средств для поддержания необходимого исполнения платежных обязательств. Это дает возможность более реально оценивать платежные возможности организации. Так же внутрихозяйственный контроль доходов и расходов позволяет сопоставлять изменение доходов и расходов по периодам времени (в динамике), определять и сопоставлять рентабельность отдельных направлений бизнеса, устанавливать нормативы и лимиты расходов.

В современной тенденции развития внутрихозяйственного контроля организаций необходимо применять внутрихозяйственный маркетинговый контроль, который определяется уменьшением объемы сбыта, снижением прибыли, потерей доли рынка.

Внутрихозяйственный маркетинговый контроль – это систематическая, беспристрастная проверка и оценка внешней среды, рынка, деятельности конкурентов, а также маркетинговых действий экономического субъекта. Маркетинг отождествляют со сбытом продукции и рекламой.

В современной тенденции развития маркетинга можно выделить следующие принципы:

- производство и продажа товаров должны соответ-

ствовать потребностям покупателей, рыночной ситуации и возможностям компании;

- полное удовлетворение потребностей покупателей и соответствие современному техническому и художественному уровню;
- присутствие на рынке на момент наиболее эффективно возможной реализации продукции;
- постоянное обновление выпускаемой или реализуемой продукции;
- единство стратегии и тактики для быстрого реагирования на изменяющийся спрос [12].

Организация внутрихозяйственного маркетингового контроля заключается в оценке прогнозе коммерческой состоятельности бизнеса в сфере хозяйственной жизни, непрерывности эффективной деятельности на рынке [13, 14].

Исследования показывают, что внутрихозяйственный маркетинговый контроль – это всесторонний контроль маркетинговой сферы организации контрольными действами для выявления отклонений полученных результатов от бизнес-планов, а также разработка методов своевременного выявления и предотвращения искажений.

Внутрихозяйственный маркетинговый контроль приобретает особое значение при составлении отчетов об исполнении интегрированного плана маркетинга, выработке рекомендаций по корректировке плана для успешного достижения поставленных целей.

Направление внутрихозяйственного контроля – маркетинговый контроль новое в современной рыночной экономике особенно актуально, так как может выявить просчеты в управлении бизнесом, ответственность за которые обязан нести управляющий орган.

Таким образом, в системе внутрихозяйственного контроля справедливо выделять внутренний контроль бизнес-процессов, который необходимо проводить на базе данных управленческого учета, для оценки достоверности и надежности отражения производственных, бюджетных и маркетинговых процессов. Особого внимания заслуживают: методика внутреннего производственного контроля выявления и оценки соответствия бизнес-процессов планам, целям и задачам организации, методика внутреннего контроля системы бюджетирования, а также подходы формирования и методика проведения внутреннего маркетингового контроля.

Правильно сформированная методика внутрихозяйственного контроля системы бизнес-процессов позволяет своевременно выявлять и предотвращать преднамеренные и непреднамеренные искажения, их причины и виновников в современных организациях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Файоль, А. Общее промышленное управление. [Текст] : Пер. с фр. Под науч.ред. Е.А. Кочерина. / А. Файоль – М.: Контроллинг, 1992

2. Васильева, Е.А. Внутренний аудит как основополагающее звено развития внутрихозяйственного контроля в системе управления организацией [Текст] / Е.А. Васильева, Т.Н. Гуськова // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. - 2013. № 4. С. 125-127.

3. Ядранский Д.Н. Диагностирование и контроль социально-экономической эффективности как направление современного экономического анализа // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 4 (24). С. 209-216.

4. Гуськова Т.Н., Васильева Е.А. Организационный механизм системы внутреннего контроля экономического субъекта // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013.№ 2 (28). С. 93-98.

5. Парамонова Л.А. Внутренний аудит в системе внутреннего контроля сервисно-ориентированных организаций // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2012. № 1. С. 184-189.

6. Бабошина Э.С. Реализация внутреннего контроля системы управления государственными образовательными учреждениями // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 1. С. 7-12.

7. Голубятникова, О. Н. Внутренний контроль как системное наблюдение над результатами управленческих воздействий в хозяйствующих субъектах рыночной экономики России [Текст] / О. Н. Голубятникова, А. Н. Устинова, О. С. Глинская // Аудит и фин. анализ. - 2010. - № 1. - С. 298-304.

8. Когденко, В. Г. Развитие концепции внутреннего контроля [Текст] /В. Г. Когденко // Междунар. бух. учет. - 2013. - № 15. - С. 41-51

9. Сырадоева В.Т. Роль и развитие бюджетирования для принятия управленческих решений: отечественный и зарубежный опыт // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 1. С. 159-163.

10. Кокин А.С., Осколков И.М. Проблема бюджетирования инвестиционной деятельности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 127-130.

11. Чушкаев Д.А. Формирование системы бюджетирования (финансового планирования) на предприятиях агропромышленного комплекса (АПК) // Карельский научный журнал. 2012. № 1. С. 36-39.

12. Ларина, Л. П. Система внутреннего контроля [Текст] / Л. П. Ларина // Бух. учет. - 2013. - № 5. - С. 24-29

13. Бугаенко С.А. Повышение эффективности маркетинговых мероприятий предприятий пищевой промышленности, основанных на учете маркетинговых особенностей объекта маркетинга // Балтийский гуманитарный журнал. 2013. № 4. С. 61-64.

14. Старчикова Н.Г. Маркетинговые исследования рынка гостиничных услуг // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2012. № 1. С. 207-210.

METHODICAL ASPECTS OF ON-FARM CONTROL SYSTEM OF BUSINESS PROCESSES

©2014

O.I. Vasilchuk, doctor of economic Sciences, Professor, head of the Department of accounting, analysis and audit»
Volga State University of Service, Togliatti (Russia)

Annotation: The article says that in the system of the internal control procedures should be allocated to the internal control of business processes, which should be conducted on the basis of the data of managerial accounting. Considered: a methodology for internal production control identifying and assessing the compliance of business processes, plans, goals and objectives of the organization, methods of internal control and budgeting systems and approaches of formation and methods of conducting internal market control.

Keywords: methodology, farm control, business process, budgeting, marketing control.

УДК 631.162:631.151.61

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА НА ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

© 2014

М.Н. Гоголь, кандидат экономических наук, ассистент кафедры бухгалтерского учёта и аудита
Одесский государственный аграрный университет, Одесса (Украина)

Annotation: Статья посвящена исследованию теоретических и методических вопросов формирования системы управленческого учета в условиях вертикально-интегрированного направления функционирования предприятия. Обоснована взаимосвязь системы управленческого учета и процесса самоорганизации предприятия, выделено значение синергетического эффекта на вертикально-интегрированных предприятиях для его управления. Определены особенности формирования системы управленческого учета с учетом развития процесса самоорганизации на вертикально-интегрированных предприятиях.

Ключевые слова: бухгалтерский учёт, финансовый учёт, управленческий учёт, вертикально-интегрированные предприятия, кластер, виноградарство, интеграция, информация, самоорганизация, автоматизация, управленческая отчётность, управленческое решение.

Сучасний стан української економіки характеризується постійною мінливістю конкурентних умов, що впливає на розвиток малих і середніх підприємств, спонукаючи їх до об'єднання. Ефективне функціонування вертикально-інтегрованих підприємств неможливе без злагодженої системи управління, діючої на усіх рівнях ієрархії підприємства. Одним з основних інструментів управління підприємством виступає система управлінського обліку, тому її формування та розвиток є вкрай важливими для кожного підприємства.

Правильно сформована та налагоджена за дієвістю система управлінського обліку утворює якісну інформаційну базу, на основі якої приймаються управлінські рішення. Крім того, достовірна і своєчасна інформованість керівників підприємства дозволяє запобігти можливим негативним ситуаціям та їх наслідкам, а для вертикально-інтегрованого підприємства є поштовхом для зародження нових процесів, що його стабілізують. Така сутність системи управлінського обліку на вертикально-інтегрованих підприємствах викликає необхідність його дослідження у питаннях теорії та практики.

Питання формування та розвитку системи управлінського обліку знайшли своє відображення у працях таких авторів, як: С.Ф. Голов, Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Нападовська і інші.

Метою написання статті є наукове обґрунтування пропозицій і рекомендацій щодо формування організаційно-економічних умов проектування систем управлінського обліку на вертикально-інтегрованих підприємствах з урахуванням принципів самоорганізації.

Інформаційна функція обліку в системі управління підприємством в умовах ринкових відносин є домінуючою. Незважаючи на це, ми часто зустрічаємо в літературі представлення обліку як пасивного постачальника інформації, дане твердження є одностороннім, таким що не повністю характеризує його значення в системі управління. Дійсно, управлінський облік не просто регіструє існуючі процеси та явища, він також систематизує та збагачує отримані дані. При цьому всі маючі місце факти господарської діяльності підприємства фіксуються в бухгалтерському обліку з метою впливу на покращення його функціонування, так як облікова інформація дає керівнику підприємства можливість приймати більш обґрунтовані управлінські рішення при виборі альтернативних варіантів використання маючих ресурсів у процесі управління його виробничо-фінансовою діяльністю. Найважливіша риса відображення інформації в обліку – його активний характер, так як облікові дані використовуються для прийняття управлінських рішень та регулювання стану об'єкту управління [1, с.54]. В той же час отримання облікової інформації від керованого об'єкту до управляючої системи не можна спрощувати і зводити до «зворотного зв'язку». Значення обліку в забезпеченні зворотного зв'язку безсумнівне, але такий підхід справедливий лише в обмеженій кількості випадків, коли отримана облікова інформація має в своєму складі дані лише про проведення раніше запланованих заходів. Під час досягнення поставленої мети може виникнути необхідність проведення раніше непередбачуваних операцій, а їх дані находять відображення в обліку. Облік, взаємодіючи з іншими функціями управління, виступає в якості інструменту здійснення не лише зворотного, але й прямого зв'язку між суб'єктом та об'єктом управління. Управлінський облік, який склався в економіці розвинутих країн і поступово складається в умовах вертикально інтегрованих форм господарювання в Україні вже не можна розуміти як лише облікову систему. Проведені дослідження показали, що вертикальна інтеграція захоплює цикл прийняття управлінських рішень (план – організація – облік – контроль – аналіз – регулювання). Головне смислове призначення його – орієнтування на внутрішній менеджмент. Це не лише система збору і обробки інформації, а й система інтерпретації, контролю та частково прийняття управлінських рішень або розробка їх проектів.

Головними об'єктами управлінського обліку є витрати, доходи, фінансові результати підприємства, вже відображені попередньо у фінансовому обліку. Проте витрати в управлінському обліку перегруповуються за їх цільовими призначеннями, тобто за видами продукції, стадіями виробництва, центрами відповідальності, сферами діяльності тощо. При децентралізації управління виробництвом і вдосконаленні внутрігосподарських відносин особливе значення мають питання визначення організаційної структури підприємства: при децентралізації управління організаційна структура представляє собою ієрархію елементів господарства, де нижні рівні менеджерів підпорядковані верхнім рівням. Все це потребує також передачі (децентралізації) частини функцій як фінансового, так і управлінського обліку безпосередньо в госпрозрахункових підрозділах. Така система обліку в кожному підрозділі (при децентралізації управління) забезпечує відображення, накопичування, оперативний аналіз, контроль і представлення інформації про затрати й результати, а також дозволяє оцінити діяльність менеджерів і робочих колективів, має назву виробничий облік по госпрозрахунковим одиницям. В зарубіжній літературі такі підрозділи називають центрами відповідальності.

Кожна організаційна система прагне самозбереження, використовуючи для цього усі можливі зовнішні та внутрішні ресурси. Коли створюється вертикально-інтегроване підприємство, котре є системою, то воно має як внутрішню мету, що дозволяє даному підприємству, системі функціонувати всередині неї, так і зовнішню мету заради якої і створювалась дана організація, саме вона визначає наскільки здатне вертикально - інтегроване підприємство забезпечити потреби зовнішніх користувачів. Таким чином, можемо зазначити, що кожне вертикально-інтегроване підприємство для якісного функціонування повинне бути необхідним зовнішньому середовищу. Щоб зрозуміти значення управлінського

обліку, а точніше саме інформаційної складової даного обліку для самоорганізації підприємства є доцільним розглянути сутність самоорганізації. Отже, поняття «самоорганізація економічних систем» виступає одним із центральних проблем економічної науки, процеси самоорганізації можуть мати місце тільки в системах, що володіють високим рівнем складності і великою кількістю елементів, зв'язки між котрими мають не жорсткий, а ймовірний характер.

Висока адаптація до зовнішнього середовища компаній світових компаній пояснюється збалансованим співвідношенням між організацією (цілеспрямованим керуванням) та самоорганізацією. Використання інформації якісної системи управлінського обліку, котрий включає в себе як зовнішню інформацію, так і внутрішню дозволяє розмежуватись процесам організації та самоорганізації і враховуючи вертикальний напрям розвитку досліджуваних нами підприємств надає можливості розвитку останній. Враховуючи нестабільність сучасних економічних умов ефективної діяльності вертикально-інтегрованих підприємств, кластерів чи інших вертикальних об'єднань можна досягти лише за умови збалансованості управління зверху та самоорганізації знизу.

Розгляд сучасної літератури дав змогу зазначити, що вертикально-інтегрована компанія - це об'єднання власності підприємств різних організаційно-правових форм, котрі здійснюють послідовні стадії єдиного циклу виробництва продукту [1, 2, 3,]. Цей процес включає етапи отримання ресурсів, виробництва сировини і матеріалів, виготовлення готових товарів і закінчується реалізацією їх споживачам, а також включає контроль за використанням устаткування підприємств на різних стадіях технологічного ланцюжка, за трудовими, матеріальними і фінансовими ресурсами. Метою створення вертикально-інтегрованих підприємств є прагнення здешевити виробництво товарів за рахунок економії на трансакційних витратах, що дає змогу повніше використовувати стратегію цінових поступок і нарощувати суми прибутків. Зростання вартості підприємства - це результат ліквідації посередників і витрат на їх утримання. Він також супроводжується при нарощуванні виробництва досягненням економії на масштабах.

Для ведення облікової системи витрат більшість вертикально - інтегрованих підприємств використовують їх розподіл за центрами відповідальності, при цьому адміністративні, загальновиробничі та збутові витрати встановлюються різними центрами відповідальності. Адміністративні витрати на інтегрованих підприємствах не залежать від виробничих підрозділів, як наприклад, загальновиробничі, вони показують затрати на управління підприємством. Але зв'язок між даними видами витрат безперечно існує, наприклад, зростання обсягів виробництва спровокує збільшення адміністративних витрат та витрат на збут. Саме від змісту центру відповідальності залежить методика формування нормативних витрат на виробництво, відповідно напряму, технології, специфіки дані витрати можуть визначатися за різними методиками. При загальновиробничих витратах, окрім кошторисного контролю необхідно визначати витрати у нормативному розрізі на годину прямих затрат праці, це дозволить упорядкувати витрати на оплату праці при виробництві продукції. Доцільним є також нормативне встановлення адміністративних витрат і витрат на збут на одиницю продукції, що дозволить узагальнити усі витрати на одиницю виробленої продукції. Розглянемо дану методику в таблиці 1 на прикладу ТОВ «ПТК Шабо».

Отже, як бачимо з таблиці 1 дійсно адміністративні витрати на переробному вертикально-інтегрованому підприємстві з виноградарства «ПТК Шабо» Одеської області складають близько 20 % від загальних виробничих витрат на переробку, тому їх врахування під час планування нормативних витрат чи зниженні собівартості продукції доцільно розглядати саме на одиницю продукції, що дозволить зберегти пропорційність і порівняльний характер витрат.

Таблиця 1- Нормативні витрати переробки винограду при виробництві вина Королівські історії на ТОВ «ПТК «Шабо» на 1 дал, грн.

Елементи витрат	Роки			
	2009	2010	2011	2011 до 2009 (+;-)
Матеріальні витрати – всього	67,14	68,34	70,96	6,12
у тому числі:				
- паливо	2,47	2,69	2,76	0,29
- електроенергія	23,49	29,20	29,95	6,46
- вода	1,18	1,21	1,25	0,07
Оплата праці	5,95	5,96	5,97	0,02
Відрахування на соціальні заходи	3,24	3,24	3,24	-
Амортизація	9,02	9,01	8,61	-0,41
Інші операційні витрати	8,96	8,85	7,99	-0,97
Разом виробничих витрат	85,35	95,40	96,77	5,97
Адміністративні витрати	22,06	18,92	23,54	6,93
Разом витрат на переробку	107,41	114,32	120,31	12,9

Нажаль, негативним при використанні нормативів витрат є їх постійний контроль і коригування, що залежить від зміни технології, ринкових позицій та ін. факторів. Уточнення нормативів відбувається в результаті нововведень у технології, технічному оснащенні, зміні технічних характеристик матеріалів, зміні рівня цін на матеріали і вартості робочої сили. Враховуючи зростаючий рівень інфляції в сучасній Україні доцільним є уточнення нормативів матеріальних витрат не рідше ніж один раз в два тижні.

Крім того, визначення нормативів витрат значно ширше облікової функції тому, що управлінський облік на сьогодні є базовим елементом при формуванні інформації загальної системи управління вертикально-інтегрованим підприємством. На сьогодні більшість вертикально-інтегрованих підприємств з виноградарства Одеської області при веденні системи управлінського обліку використовують методику відхилень витрат від нормативів. За даною методикою саме відхилення від нормативу є сигналом про наявність проблеми, що потребує втручання керівництва для прийняття відповідних управлінських рішень і усунення проблеми.

Управлінський облік на сучасних вертикально-інтегрованих підприємствах додатково ведуть спеціалісти планово-економічного відділу і у формі таблиць сформованих у більшості випадків за допомогою комп'ютерної програми Microsoft Excel, передають їх керівникам підрозділів. Дана методика ведення системи управлінського обліку для вертикально - інтегрованих підприємств є застарілою і малоефективною, зайвий обіг управлінської облікової інформації супроводжується застарілістю даних, що перешкоджає їх своєчасному використанню. Сучасна система ведення управлінського обліку на вертикально-інтегрованих підприємствах використовує інформацію фінансового обліку, але при цьому не порівнює її відповідність при формуванні результатів і не здійснюється аналіз впливу фінансового обліку та управлінського обліку на загальну систему управління підприємством.

Дуже важливим при формуванні нормативів витрат враховувати специфіку виноградарських вертикально-інтегрованих підприємств до неї можна віднести сезонні коливання надходження сировини, збір врожаю винограду відбувається з серпня до листопада місяця. Саме у цей період зростає циклічність виробництва, більшість процесів відбуваються одночасно, навантаження на працівників зростає, тому при встановленні нормативних витрат необхідно враховувати усі вище зазначені особливості. На сьогодні, ще й досі неможливо визначити правильно кількість надходження сировини на вертикально-інтегровані підприємства з виноградарства (природні умови мінливі, тому таке планування це завжди ризик) і відповідно враховувати до основних нормативів оплати праці понаднормові чи преміальні буде невірно, тому на більшості таких підприємств використовують окремі форми про додаткові витрати оплати праці.

Теоретичне і практичне значення для управлінського обліку витрат на виробництво має їх науково обґрунтована класифікація. Процес класифікації витрат безпосередньо

залежить від методів калькулювання, що і впливає на величину собівартості і розподіл витрат. При цьому, витрати звичайної діяльності виникають у зв'язку із здійсненням операційної, фінансової та інвестиційної діяльностей. До місць виникнення витрат вертикально-інтегрованих підприємств відносять структурні підрозділи, котрі включали об'єкти нормування, планування, обліку з метою контролю й управління витратами виробничих ресурсів. На виробничих та переробних підприємствах місце виникнення витрат – це сфера відповідальності пов'язана саме з створенням продукції, обслуговуванням виробництва і його управлінням. Тобто, в сучасних вертикально-інтегрованих підприємствах до них можна віднести окремі види виробництв: основне, допоміжне, підсобне тощо, а також структурні підрозділи: цехи, дільниці, майстерні. Розглянемо виникнення витрат у ТОВ «ПКТ Шабо» на рис. 1.

Отже, групування витрат за виробничими підрозділами надає можливість запобігти неконтрольованому використанню витрат, а відповідальність за їх використання та кількість закріпити за конкретними керівниками.

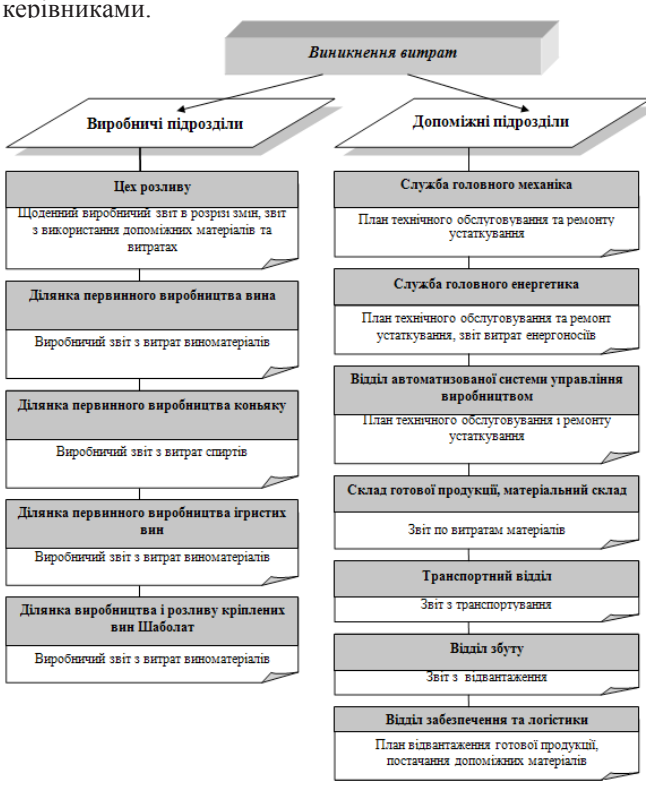


Рис. 1. Формування технологічних, обслуговуючих і умовних місць виникнення витрат ТОВ «ПТК Шабо»

Також зазначимо, що коректно спроектована система управлінського обліку, заснована на використанні методології управління проектами та використанні сучасних інформаційних технологій підвищує стійкість вертикально-інтегрованого підприємства. Процес проектування системи управлінського обліку багатомірний і повинен містити аналіз умов, виду, форм прояву, динаміку та направлення руху, характер взаємодії структурованих елементів у вертикально-інтегрованих компаніях взагалі і на даній фазі проектування, визначення порядку фаз: від існуючої і до фази майбутньої, часу переходу до наступної фази та характеру процесу при цьому, визначення зовнішніх умов, специфіки дії суб'єктивного фактору і взаємозв'язку з усіма економічними процесами, що відбуваються на вертикально-інтегрованих компаніях. Розгляд цих параметрів на стадії проектування системи допоможе оцінити можливі наслідки ефективності використання тієї чи іншої форми внутрішньої звітності. Крім того, при визначенні останньої необхідно також приймати до уваги те, що економічні процеси в вертикально-інтегрованих підприємствах не ізольовані один від одного, а створюють субординовану систему і зміна поступовості управлінських процесів при вирішенні конкретної управлінської задачі потягне за собою зміни в інших процесах.

Для покращення рівня самоорганізації вертикально-інтегрованих підприємств необхідне інформаційне забезпечення на основі збалансованої і вдосконаленої системи управлінського обліку шляхом використання найсучасніших інформаційних технологій [4, с.96]. Також є необхідним забезпечення керівників чи інвесторів достовірною інформацією як внутрішньою (фінансово-обліковою), так і зовнішньою (один з методів офіційний інтернет - сайт підприємства, на якому є можливість залишати відзиви про діяльність компанії та якість їх продукції), що дозволить звіряти певні дані, а також надасть зв'язок компанії з зовнішнім середовищем, що є необхідним для функціонування самоорганізації. Процес самоорганізації підприємства та система його управлінського обліку повинні бути безпосередньо пов'язані єдиною інформаційною базою, що дозволить уникнути різного роду ризиків та надасть можливість приймати необхідні управлінські рішення.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Нападовська Л. В. Управлінський облік: суть, значення та рекомендації щодо його використання в практичній діяльності вітчизняних підприємств / Л. В. Нападовська // Бухгалтерський облік і аудит. - 2005. - №8-9. - С.50-62.

2. Голов С.Ф. Управлінський облік / С. Ф. Голов. – Х.: Фактор, 2009. – 784 с.

3. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік:підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, З. Ф. Канурна, Н. М. Малюга, Л. В. Чижевська. - Житомир: ПП «Рута», 2005. - 480 с.

4. Садченко О.В., Гоголь М.М. Аспекти вдосконалення управлінського обліку в умовах вертикальної інтеграції та кластеризації бізнесу / О.В. Садченко, М.М. Гоголь // Економічний Вісник Національного гірничого університету. – Дніпропетровськ: НГУ. – 2010. - № 4 (32). – С. 95-99.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

© 2014

М.М. Гоголь, кандидат економічних наук, асистент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Одеський державний аграрний університет, Одеса (Україна)

Анотація: Статтю присвячено дослідженню теоретичних та методичних питань формування системи управлінського обліку за умов вертикально-інтегрованого напряму функціонування підприємства. Обґрунтовано взаємозв'язок системи управлінського обліку та процесу самоорганізації підприємства, виокремлено значення синергетичного ефекту на вертикально-інтегрованих підприємствах для його управління. Визначено особливості формування системи управлінського обліку з врахуванням розвитку процесу самоорганізації на вертикально-інтегрованих підприємствах.

Ключові слова: бухгалтерський облік, фінансовий облік, управлінський облік, вертикально-інтегровані підприємства, кластер, виноградарство, інтеграція, інформація, самоорганізація, автоматизація, управлінська звітність, управлінське рішення.

FORMING OF THE SYSTEM OF ADMINISTRATIVE ACCOUNT ON VERTICALLY - INTEGRATED ENTERPRISES

© 2014

***M.M. Gogol*,** candidate of economical sciences, assistant of department of record-keeping and audit
Odesa State Agrarian University, Odesa (Ukraine)

Annotation: The article studies the theoretical and methodological aspects of the formation of a management accounting system under the conditions of vertically integrated direction of the enterprise functioning. The relationship between management accounting system and the process of self-organization was proved, and the value of the synergistic effect on vertically integrated enterprises for its management was pointed out. The features of managerial accounting formation regarding the process of self-organization of vertically integrated enterprises were defined.

Keywords: record-keeping, financial account, administrative account, vertically integrated enterprises, cluster, viticulture, integration, information, self-organization, automation, administrative accounting, administrative decision.

УДК 657

ОСНОВЫ КЛАССИФИКАЦИИ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

© 2014

О.И. Голиков, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Налоги и налогообложение»
Волжский университет имени В.Н. Татищева, Тольятти (Россия)
Н.А. Николаева, кандидат экономических наук, ассистент кафедры «Менеджмент»
Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти (Россия)

Аннотация: Статья раскрывает основные аспекты классификаций и методов управления затратами в рамках стратегического управленческого учета. Приводится классические и перспективные способы классификации затрат. На основе интеграции принципов разных систем управления затратами описывается модель постановки стратегического управленческого учета затрат, способствующая достижению устойчивых, долгосрочных конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: стратегический управленческий учет, затраты, метод, способ, классификация, модель, этап, управление, организация.

Современные экономические субъекты функционируют в условиях высокой сложности, неопределенности и динамичности окружающей социально-экономической среды. Перед ними встает проблема быстрого реагирования на изменчивость рыночной экономики. В то же время экономическому субъекту необходимо осуществлять формирование долговременной стратегии развития, для того чтобы адаптироваться к современным условиям и эффективно функционировать в будущем в рыночной социально-экономической среде.

В этих условиях как для целей тактического, так и стратегического управления развитием предприятием важное значение имеет наличие информационной базы, формирующей учетное обеспечение, необходимое пользователям для принятия обоснованных управленческих решений. Наиболее важным поставщиком информации для стратегического управления является система стратегического учета, которая выступает одним из наиболее действенных способов, призванных повысить эффективность управления современным предприятием.

Стратегический учет является составной частью информационной системы организации, базирующейся на данных финансового и управленческого учета и отчетности, а также на данных других внесистемных источников. Процесс разработки стратегических решений зависит от уровня информационного обеспечения, умения анализировать полученные данные и синтезировать на их основе различные варианты. Для принятия правильного стратегического управленческого решения организация должна располагать достаточным объемом информации различного уровня [1].

Стратегический управленческий учет представляет собой систему учетно-аналитического обеспечения высшего руководства предприятия информацией, существенной для принятия стратегических управленческих решений. Это система преобразования информационных потоков и формирования финансовых и нефинансовых показателей, характеризующих внешние и внутренние условия деятельности предприятия, степень результативности и эффективности реализации ее стратегии.

Важный вклад в исследование учета затрат и исчисления себестоимости внесли отечественные ученые: М.Ф. Бычков, В.Г. Гетьман, М.А. Вахрушина, В.Б. Ивашкевич, Т.П. Карпова, В.В. Ковалев, С.А. Рассказова-Николаева, В.Ф. Палий, В.И. Ткач, М.В. Ткач, А.Д. Шеремет, Б.А. Шогенов и ряд других авторов.

В разработку проблем, связанных с методологией и организацией управленческого учета, значительный вклад внесли такие зарубежные ученые, как Х. Андерсон, К. Друри, Р. Каплан, М.Р. Метьюс, Б. Нидлз, Ч.Т. Хорнгрен, Дж.К. Шим, Д. Хан, Дж.Г. Сигел, Дж. Фостер, Дж. Шанк, Р. Энтони и др. [2]

Несмотря на классический характер классификаций затрат, встречаются разные толкования классификационных признаков, классификационных групп, состава затрат по группам, возможностей реализации системы классификации в управленческом учете.

Наиболее значимой для целей стратегического управленческого учета является группировка затрат в зависимости от реагирования на изменение объема производства и продаж. Разграничение затрат на переменные и постоянные наделяет руководство организации эффективным инструментарием прогнозирования основных тенденций в поведении затрат, расходов организации, позволяет оптимизировать основные бизнес-процессы и всю систему управления. [3]

Так, в зависимости от того, как затраты реагируют на изменение деловой активности организации - на увеличение или уменьшение объемов производства (продажи) - их можно условно разделить на переменные и постоянные.

Переменные затраты находятся в прямой зависимости от уровня деловой активности организации. При этом степень их зависимости может быть разной. Для более точной оценки поведения переменных затрат необходимо различать их следующие виды:

- пропорциональные затраты, темпы их роста соответствуют темпам роста объемов производства (продаж);
- прогрессивные затраты, темпы роста затрат превышают темпы роста объемов производства (продаж);
- дегрессивные затраты, темпы роста затрат ниже темпов роста объемов производства (продаж).

Одни и те же виды переменных затрат в разных ситу-

ациях могут быть пропорциональными, прогрессивными или дегрессивными. Например, затраты на сырье в условиях стабильного производства имеют пропорциональный характер. При условии перехода объемов производства и продаж в другую, более крупную, масштабную зону затраты на сырье могут иметь дегрессивный характер, так как более крупные поставки сырья, как правило, предполагают более крупные скидки. С другой стороны, можно представить ситуацию, когда организация, существенно увеличивая объем производства и продаж, экстренно закупает дополнительные объемы сырья по более высоким ценам. Затраты на сырье в этом случае приобретают прогрессивный характер. В итоге, прогнозируя поведение переменных затрат, необходимо учитывать специфику условий их формирования.

Постоянные затраты в общей сумме не зависят от объема производства (продаж) и остаются неизменными в течение отчетного периода, например арендная плата, амортизация основных средств, расходы на рекламу, охрану и т.д. При этом по разным причинам может иметь место скачкообразный (ступенчатый) рост постоянных затрат в динамике по ряду смежных отчетных периодов, т.е. после роста наблюдается некоторый период стабилизации уровня постоянных затрат. Основными причинами такого поведения может быть рост цен, тарифов, расширение и модернизация производства, сбыта и в целом переход на новый уровень деловой активности.

При решении стратегических задач, требующих долгосрочного периода реализации управленческих мер, особенно важно учесть такое поведение постоянных затрат.

Группировка затрат на переменные и постоянные позволяет определить такие виды затрат, как:

- предельные (маржинальные) затраты - величина приращения переменных затрат при увеличении объема выпуска продукции на единицу, данные о величине предельных затрат используют при принятии решения об оптимальном объеме производства; для оценки эффективности предельных затрат определяют предельный доход - дополнительный доход от продажи еще одной единицы продукции;

- средние постоянные затраты - постоянные затраты в расчете на единицу выпущенной продукции;

- средние переменные затраты - переменные затраты на единицу выпущенной продукции;

- средние валовые затраты - переменные и постоянные затраты в расчете на единицу выпущенной продукции являются базой для оценки рентабельности отдельных видов продукции, работ, услуг, товаров [4].

Одной из самых больших трудностей в применении классификации затрат на переменные и постоянные является то, что в реальной жизни чаще всего встречаются смешанные затраты, имеющие в своем составе как переменную, так и постоянную части. При наличии затрат смешанного характера большое значение имеет выбор метода выделения переменной и постоянной частей. Наиболее точные результаты дает корреляционный анализ, а также метод «наименьших квадратов».

Данная система классификации затрат не является исчерпывающей. В последнее время появились и другие, не менее эффективные, направления группировки затрат, отличающие стратегический управленческий учет от традиционных систем. Специфичной для управленческого учета является группировка затрат на реальные (бухгалтерские) и экономические, включающие в себя кроме реальных еще и вмененные издержки. Вмененные затраты включают величину упущенной прибыли, издержки риска, процент на капитал и другие расходы.

При принятии управленческих решений по выпуску дополнительной партии продукции существенное значение имеют приростные (дифференциальные) затраты - дополнительные затраты, связанные с освоением дополнительного объема производства (продаж), сектора рынка, канала сбыта продукции.

Ориентация стратегического управленческого учета не только на внутренние условия деятельности предприятия, но и на внешнюю среду предопределила группировку затрат на внутренние и внешние. К внешним затратам относятся денежные затраты на приобретение сырья, топлива, основных средств, оплату работ и услуг сторонних организаций. Внутренние затраты формируются при потреблении ресурсов в ходе производственно-хозяйственной деятельности. Внешние затраты связаны с денежными потоками, внутренние - с формированием себестоимости.

В результате исследования сущности стратегического управленческого учета относительно базовых направлений группировки затрат в целях стратегического управления выделились следующие направления:

- классификация затрат по стадиям жизненного цикла продукта;

- классификация затрат по цепочке ценностей;

- классификация затрат в разрезе стратегических зон хозяйствования.

При этом отдельным объектом стратегического учета являются затраты основных конкурентов. Сбор информации по данной группе затрат в настоящее время наиболее проблематичен по причине отсутствия правовой и методической базы и достаточных, открытых информационных источников.

Столь же серьезной проблемой является отсутствие единой методологии группировки затрат по трем вышеуказанным направлениям. Стратегический управленческий учет предполагает планирование, учет, контроль и анализ затрат на всех этапах жизненного цикла продукции. Жизненный цикл - это концепция, согласно которой экономические блага, представляющие материальные активы, имеют собственный период существования. Началом жизненного цикла служит момент появления возможности использования экономического блага для удовлетворения потребности. Окончанием жизненного цикла является момент исчерпания полезности, полного потребления экономического блага [4].

Другим, не менее эффективным, направлением группировки затрат является их классификация по цепочке ценностей. Цепочка ценностей - это совокупность видов деятельности, функций, процессов по разработке, производству, продвижению, доставке, поддержке продукта или услуги, создающих стоимость продукта (услуги).

Расклад рабочих операций организации на стратегически связанные действия и виды (направления) деятельности позволяет глубже осмыслить процесс формирования затрат, их видовой состав и структуру. При этом информация о затратах в таком разрезе позволяет оценить целесообразность, эффективность отдельных операций, функций, видов деятельности и принять управленческие решения по их оптимизации. Стратегический анализ цепочки ценностей позволяет определить, по какому звену цепочки может быть увеличена или снижена ценность для потребителей. В результате затраты становятся еще более мобильным, управляемым объектом, что служит залогом эффективной реализации стратегии компании.

В целях создания системы стратегического управления конкурентоспособностью фирмы рекомендуется стратегию организации представить в виде набора стратегических зон хозяйствования (СЗХ). СЗХ - это отдельный сегмент окружения, на который фирма имеет или желает получить выход. При выделении СЗХ необходимо определить потребность для удовлетворения, выбрать технологию производства продукта, выбрать группу потребителей [4].

В целях организации стратегического управленческого учета результатов деятельности СЗХ необходимо разграничение затрат по стратегическим зонам хозяйствования, в том числе расходов по управлению организацией в целом. В рамках отдельного канала реализации или сегмента рынка необходимо сгруппировать затраты по видам основных продуктов (однородным группам ос-

новных продуктов), по технологиям их производства и сбыта, по группам потребителей.

На современном этапе развития стратегического управленческого учета существует разнообразный инструментарий, в составе которого центральное место занимают различные методы учета и управления затратами. При этом перед руководителем предприятия стоит серьезная проблема выбора наиболее подходящего метода из числа предложенных вариантов [5].

Метод стратегического управленческого учета образует совокупность способов и приемов преобразования информационных потоков исходя из целей и задач высшего управления.

В начале XX в. в США, а затем и в Европе появилась система «стандарт-кост» (Standard Costs) как метод предотвращения неоправданных затрат. Название системы в широком смысле подразумевает «себестоимость, установленную заранее».

В ходе дальнейшего исторического развития систем управления затратами и прибылью произошла интеграция системы «стандарт-кост» и модели учета затрат по центрам ответственности. Так возник метод System in time (SIT) («точно во времени»), основоположниками которого были Р.Д. Мак-Илхаттан, Р.А. Хауэлл, С.Р. Соуси.

В1936 г. Д. Гаррисон создал систему Direct-Costing-Sistem (система учета прямых затрат). В настоящее время принципы системы «директ-костинг» несколько изменились. Важнейшим принципом группировки затрат является их зависимость от объемов производства (продаж), т.е. деление затрат на переменные и постоянные. Себестоимость продукции при этом планируется и учитывается только в части переменных затрат. Разница между выручкой от продажи продукции и переменными затратами представляет собой маржинальный доход. При этом методе постоянные расходы в расчет себестоимости продукции не включают и списывают непосредственно на уменьшение прибыли предприятия.

В современных экономических условиях производственные предприятия все более ориентированы на выпуск высококачественной и конкурентоспособной продукции при минимизации затрат на ее производство. Данной стратегии соответствует японская система Just-in-Time (JIT) – «точно в срок». При применении этого метода часть затрат предприятия из разряда косвенных переходит в разряд прямых [2].

В результате поиска более эффективных инструментов управления затратами, расходами, прибылью появился метод учета затрат по работам ABC (Activity Based Costing). Специфично для данного метода, что все производство рассматривается как набор рабочих операций, функций.

Рассмотренные выше международные системы управления затратами считаются традиционными, классическими и высокоэффективными в соответствующих экономических условиях. Но в настоящее время состояние экономики государства в целом и микроэкономики отдельных бизнес-единиц настоятельно требует внедрения инновационных методов управления. Инновации в системе стратегического управленческого учета связаны прежде всего с концепциями снижения затрат, одной из которых специалисты признают систему «таргет-костинг» (в переводе с японского – «усовершенствование маленькими шагами»).

Система «таргет-костинг» в отличие от традиционных предусматривает расчет себестоимости изделия исходя из предварительно установленной цены реализации. Эта цена определяется с помощью маркетинговых исследований, т.е. фактически является ожидаемой рыночной ценой продукта или услуги.

Прямым продолжением и неотъемлемой частью «таргет-костинга» является «кайзен-костинг» - система непрерывного оперативного контроля за уровнем затрат, небольших улучшений, приводящих в итоге к грандиозным результатам. При этом обе системы имеют одинаковую задачу: достижение целевой себестоимости [2].

Преимущества систем «таргет-костинг» и «кайзен-костинг» позволяют предприятию успешно существовать в жестких условиях конкурентной борьбы. Недостатками являются сложность организации систем, большая зависимость от человеческого фактора.

В арсенале стратегического управленческого учета имеются также такие высокоэффективные методы управления, как Benchmarking, Life Cycle Costing (LCC), ФСА.

Метод сравнения с лучшими показателями конкурентов (Benchmarking) заключается в выявлении отставаний по ключевым позициям при выпуске продукции предприятия в сравнении с лучшими аналогами, доступными на рынке, а также в выявлении причин этих отставаний, в изыскании возможностей достижения характеристик и показателей качества лучших образцов.

Концепция управления затратами жизненного цикла (Life Cycle Costing - LCC) заключается в определении стоимости полного жизненного цикла изделия: от проектирования до снятия с производства [7, 8].

Одним из распространенных методов, используемых при принятии решений по управлению затратами, является функционально-стоимостный анализ (ФСА), который направлен на минимизацию затрат при сохранении качественных показателей и показателей назначения продукции [2].

Базируясь на интеграции принципов разных систем управления затратами предлагается модель постановки стратегического управленческого учета затрат, которая способствует достижению устойчивых, долгосрочных конкурентных преимуществ.

На первом этапе решаются организационно-технические вопросы:

Утверждаются организационно-финансовая структура управления, полномочия и уровень ответственности должностных лиц; ряд полномочий принятия управленческих решений передаются руководителям среднего звена.

Утверждается перечень объектов планирования, учета, контроля и управления: стратегические зоны хозяйствования, элементы цепочки ценностей, состав структурных подразделений, перечень финансово-хозяйственных процессов, классификационные группы затрат, виды основных продуктов, этапы жизненного цикла основных продуктов.

Утверждается система сбалансированных показателей (ССП) для оценки результативности и эффективности деятельности.

На втором этапе, на базе принципов выработки профессионального суждения разрабатывается учетная политика в целях стратегического управленческого учета. В содержании учетной политики в части управления затратами необходимо предусмотреть следующие разделы.

Бюджетирование - процессно-ориентированная модель прогнозирования, основанная на взаимосвязи основных хозяйственных процессов и потребляемых ресурсов, затратообразующих факторов и финансовых результатов [9-11]; в основе данной модели лежит ССП, которая может быть дополнена специфическими параметрами оценки деятельности подразделений организации.

Аналитический и сводный учет затрат - нормативный учет затрат с обособленным отражением отклонений от норм и изменений норм в разрезе мест возникновения затрат, хозяйственных процессов, видов продукции и по статьям калькуляции.

Распределение косвенных затрат - на базе принципов системы ABC распределение косвенных затрат по их однородным группам через систему драйверов (носите-

лей затрат) с целью обеспечения минимизации погрешностей при формировании себестоимости продукции. Перечень драйверов и показатели оценки их активности должны быть разработаны с учетом специфики распределяемых затрат и совокупности формирующих их хозяйственных процессов.

Калькулирование себестоимости - формирование производственной, полной целевой себестоимости по принципам систем «таргет-костинг» и «кайзен-костинг», порядок постановки кайзен-задачи и модель ее решения.

Управленческая отчетность - система показателей, характеризующих результаты текущей деятельности организации в разрезе видов производства, видов продукции, рынков сбыта; степень достижения целевого уровня затрат и себестоимости, степень реализации стратегических задач.

Управленческий анализ затрат и себестоимости - функционально-стоимостный анализ, проводящийся с целью поиска резервов снижения себестоимости при одновременном сохранении качества продукта, ситуационный анализ, анализ чувствительности.

Принятие управленческих решений - модель выработки управленческих решений на базе результатов ситуационного анализа и прогнозирования, имитационного моделирования, анализа чувствительности, а также по принципам метода построения дерева решений и Концепции управления затратами жизненного цикла (LCC) [2].

На третьем этапе реализуется важнейшая функция управленческого учета - планирование, т.е. ключевые показатели оценки результативности и эффективности деятельности приобретают конкретные параметры, рассчитанные на краткосрочную и долгосрочную перспективу. Так, стратегия предприятия будет увязана с конкретными действиями и предполагаемыми результатами. На базе принципов Direct-Costing-Sistem необходимо внедрить систему гибкого бюджетирования и таким образом учесть возможные колебания по уровню деловой активности предприятия, в том числе по объему производства и продаж. Реализация на данном этапе принципов системы Standard Costs позволит определить оптимальный уровень затрат и себестоимости. Benchmarking способствует разработке конкурентоспособной стратегии и системы параметров ее оптимальной реализации [12, 13].

На четвертом этапе осуществляется постановка системы оперативного контроля, т.е. создание совокупности условий для оперативного выявления негативных тенденций в деятельности организации, изменений во внешней и внутренней среде, в том числе в деятельности основных конкурентов.

На пятом этапе реализуется стимулирующая функция управленческого учета через постановку системы мотивации труда. Работа с кадрами является одной из важнейших проблем, решение которой способствует постановке высокоэффективной системы стратегического управленческого учета.

Представленная модель постановки стратегического управленческого учета затрат ориентирована на достоинства различных систем управления затратами, известными как в России, так и за рубежом.

Преимущества данной модели заключаются в следующем:

- возможность контролировать затраты в местах их возникновения лицами, непосредственно связанными с осуществлением хозяйственных процессов;

- в результате более детального распределения косвенных расходов повышается уровень достоверности показателей себестоимости и рентабельности отдельных видов продукции; система позволяет оптимизировать уровень и порядок распределения накладных расходов и, как следствие, процесс ценообразования;

- оптимизация производства и сбыта, жизненного цикла основного продукта, его потребительских свойств, качества труда, снижение производственных потерь;

- возможность гибко и оперативно принимать управленческие решения, в том числе по переориентации производства в условиях быстроменяющегося рынка и позиций конкурентов;

- в результате повышения уровня контролируемости и регулируемости затрат более оперативное выявление и предотвращение негативных тенденций в процессе формирования себестоимости и прибыли организации [2].

Следовательно, преимущества предложенной модели позволяют предприятию успешно существовать в условиях конкурентной борьбы, меняющегося потребительского спроса, гибко реагировать на изменения внешних и внутренних условий реализации стратегии предприятия.

Таким образом, инструментарий стратегического управленческого учета разнообразен и эффективен. Выбор конкретной модели управления затратами на базе одной системы или интеграции нескольких систем их учета должен быть обоснованным.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Васильчук, О.И. Управленческие аспекты учета и анализа в условиях мирового финансово-экономического кризиса [Текст]/ О.И. Васильчук // сборник статей III Международной научно-практической конференции / Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Самарский гос. аэрокосмический ун-т им. С. П. Королева» ; [пред. редкол. : О. И. Васильчук]. Самара, 2009.

2. Шалаева Л. В. Современные системы управления затратами как важнейший инструментарий стратегического управленческого учета [Текст] / Л.В. Шалаева // Международный бухгалтерский учет» .- 2012. - № 21

3. Васильчук, О. И. Организационно-экономический механизм контроллинга на предприятиях сферы сервиса [Текст] : Дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05, 08.00.12 : Москва, 2000. - 399 с.

4. Шалаева, Л. В. Основы классификации затрат в системе стратегического управленческого учета [Текст] /Л.В. Шалаева // Междунар. Бух. учет. - 2012. - № 23. – С.34-45

5. Васильева, Е. А., Учетно-аналитическое обеспечение устойчивого развития хозяйствующего субъекта [Текст] / Е.А. Васильева // Экономика и предпринимательство. - 2013. - № 7 (36). - С. 229-232.

6. Проняева, Л. И. Международный и отечественный опыт развития стратегического учета [Текст] / Л. И. Проняева // Междунар. бух. учет. - 2012. - № 19. - С. 3-9

7. Шабанова Л.Б., Арбузова М.В. Прогнозирование жизненных циклов туристских услуг на базе исследования их графических моделей // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 2. С. 120-125.

8. Курилова А.А. Риск-ориентированный финансовый механизм управления затратами и теория активных систем // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 85-88.

9. Чушкаев Д.А. Формирование системы бюджетирования (финансового планирования) на предприятиях агропромышленного комплекса (АПК) // Карельский научный журнал. 2012. № 1. С. 36-39

10. Игошина Ю.А. Система бюджетирования и составление генерального бюджета сельскохозяйственной организации // Вестник НГИЭИ. 2012. № 3. С. 42-62.

11. Анисимова Ю.А., Бренчагова Н.С. Проблемы финансового планирования на российских предприятий (на примере ЗАО «Аком») // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 23-28.

12. Воронцова Л.В. Формирование модели оценки эффективности управления трансакционными издержками образовательной отрасли // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 2 (26). С. 33-40.

13. Синицына О.Н. Бенчмаркинг: вопросы терминологии // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 147-149.

THE BASICS OF CLASSIFICATION AND METHODS OF COST MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING

© 2014

O.I. Golikov, candidate of economic sciences, associate professor of the Department of Taxes and taxation
Volzhsky University named by V.N. Tatishchev, Tolyatti (Russia)
N.A. Nikolaeva, candidate of economic sciences, assistant of the Department «Management»
Povolzhskiy State University of Services, Toliatti (Russia)

Annotation: The Article covers the main aspects of classifications and methods of cost management in the framework of the strategic management accounting. Is a classic and promising methods of classification of expenses. On the basis of integration of different management systems cost model is described productions strategic management accounting cost for promoting sustainable long-term competitive advantages.

Keywords: strategic management accounting, cost, method, classification model, stage management, organization.

УДК 658

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ АУТСОРСИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

© 2014

О.В. Голикова, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Налоги и налогообложение»
Волжский университет имени В.Н. Татищева, Тольятти (Россия)
О.Н. Наумова, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление», проректор по учебной работе и качеству образования
Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти (Россия)

Аннотация: В статье представлено понятие «аутсорсинг», выделяется бухгалтерский аутсорсинг как отдельный вид и описываются плюсы и минусы, с которыми может столкнуться руководитель, выбирая вид ведения бухгалтерского учета посредством аутсорсинга.

Ключевые слова: аутсорсинг; бухгалтерский учет, предприятие, ответственность, услуги, клиент, исполнитель, информация.

В международной практике широкое распространение в различных отраслях деятельности получила передача некоторого вида внутренних функций организации на контрактной основе внешнему исполнителю (аутсорсинг) и в настоящее время продолжает активно расширяться и пользуется спросом.

Термин «аутсорсинг» (от англ. «outsourcing» - это использование чужих (внешних) ресурсов), т.е., иными словами, можно обозначить аутсорсинг, как способ оптимизации деятельности предприятий за счет сосредоточения усилий на основном предмете деятельности и передачи непрофильных функций внешним специализированным компаниям, которые в этой конкретной области обладают соответствующим опытом, знаниями, техническими средствами. Так, аутсорсинг – это такая стратегия управления, которая помогает совершенствоваться с помощью того, что все силы организации направлена на основную деятельность. Практика аутсорсинга помогает компаниям решить проблемы функционирования и развития в рыночной экономике путем сокращения издержек, ускорения адаптации к условиям внешней среды, улучшения качества продукции и услуг, уменьшения рисков.

Прежде чем говорить о бухгалтерском аутсорсинге, будет правильным обозначить, что же такое бухгалтерский учет. Бухгалтерский учет - формирование документированной систематизированной информации об объектах, предусмотренных настоящим Федеральным законом, в соответствии с требованиями, установленными настоящим Федеральным законом, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности (Федеральный закон о бухгалтерском учете № 402-ФЗ от 06.12.2011 года) [1].

По своей структуре аутсорсинг может напоминать известные нам бухгалтерские услуги, но не стоит относить его к сервисным услугам, т.к. любое предприятие может иметь десятки и сотни поставщиков, а вот аутсорсер - только один на каждую переданную функцию. Также нельзя относить к аутсорсингу бухгалтерии такую форму бухгалтерских услуг, как привлечение внештатного бухгалтера, потому что работник, оказывающий данную услугу, является физическим лицом и лишен ряда возможностей, которыми обладают специализированные компании. Данные компании имеют преимущество над индивидуальными внештатными бухгалтерами, даже если их сравнивать при равных условиях и качеству выполняемой работы.

Аутсорсинг бухгалтерии направлен на перспективу, которая в свою очередь влечет за перестройку бизнес-процессов внутри компании, чаще всего довольно ощутимую. Различные специалисты, работающие в данной области и активно использующие аутсорсинг, расходятся во мнении, насколько серьёзной может быть эта перестройка бизнес-процессов для организации, но всё-таки большинство из них согласны, что применения аутсорсинга является важной составляющей успеха основной направленности организации.

Так какие же организации и предприятия чаще всего являются объектами бухгалтерского аутсорсинга:

- организации малого бизнеса (бухгалтерский учет в полном объеме ведется на основании представленных первичных документов. Т.к. аутсорсер берет на себя ведение бухгалтерского и налогового учета, составление отчетности, ведение базы данных с помощью программных средств, регулярное обновление программного обеспечения и т.д., то заказчик будет уверен, что учет ведется в соответствии с законодательством. Также в настоящее время часто по поручению клиента платежи осуществляют на предприятиях по системе «Банк-Клиент»);

- организации среднего и крупного бизнеса (проводятся предналоговые ревизии, а также ревизии по любым участкам работы в зависимости от потребностей заказчика. Также аутсорсеры помогают руководству разобраться в общей системе бухгалтерского учета, т.к. это часто вызывает затруднения у руководства) ;

- вновь созданные предприятия (у данного вида предприятий пока нет больших финансовых оборотов и соглашение с фирмой аутсорсинга дает возможность не тратить время на подбор бухгалтера, а более целена-

правленно заниматься бизнесом, т. е. уже изначально будет обеспечен квалифицированный учет, а в дальнейшем при необходимости можно заняться подбором специалиста) [2].

Основными функциями, которые передаются аутсорсерам, являются: регистрирующая; аналитическая; контрольная; информационная; управленческая; обеспечения информационной безопасности.

Специалисты в области аутсорсинга различают аутсорсинг информационных технологий (IT-аутсорсинг), производственный аутсорсинг и аутсорсинг бизнес-процессов.

IT-аутсорсинг представляет собой передачу специализированным организациям своих информационных систем на обслуживание - техническая поддержка, поддержка и обслуживание корпоративной почтовой системы, web-сервера и сайта, хостинг, защита информации и т.д.

Производственный аутсорсинг – это передача компанией части своей производственной цепочки или даже всего производственного цикла во внешнее управление.

Но основным и более распространенным видом аутсорсинга является аутсорсинг бизнес-процессов. Т.е. передача компании, оказывающей услуги аутсорсинга (аутсорсеру), внутренних функций организации, но не являющихся основными [3-5]. Объектом этой передачи чаще является реклама, управление персоналом, логистика, транспорт, уборка офисных помещений и охрана. Также стоит отметить, что в аутсорсинге бизнес-процессов есть такое часто используемое направление как аутсорсинг кадров. При этом организация, включает не только сотрудничество с кадровым агентством в области подбора персонала, но и становится его фактическим работодателем (начисляет ему заработную плату, рассчитывает налоги, оформляет больничные, следит за выполнением трудового законодательства, соблюдением норм охраны труда и т.д.).

Аутсорсинг имеет ряд преимуществ и проблем в своем применении в России. К преимуществам при передаче бухгалтерского учета на аутсорсинг можно отнести:

- упрощение прохождения налоговых проверок (при передаче ведения бухгалтерского учета на аутсорсинг налоговые инспекторы работают напрямую с представителями компании, предоставляющей свои услуги. Тем самым позволяет не отрывать руководство предприятия во время налоговых проверок от более важных на тот момент задач, направленных на основную деятельность);

- снижение издержек на содержание бухгалтерской службы (т.к. в среднем стоимость услуг компании, занимающейся бухгалтерским аутсорсингом, на 25% выше заработной платы квалифицированного специалиста в этой области, то не каждая организация решается на сотрудничество. Но стоит отметить, что сравнивать стоимость услуг аутсорсеров только с размером заработной платы бухгалтеров ошибочно. Необходимо учитывать и стоимость поиска новых специалистов, удержания уже имеющихся служащих, амортизацию оборудования, на котором работает персонал, стоимость аренды офиса, программное обеспечение и т.д. Содержание такой бухгалтерии обременительно и достаточно затратно. В компании же, занимающейся аутсорсингом процесс поиска и оценки бухгалтеров поставлен на поток, а при самостоятельном найме на работу одного бухгалтера предприятию будет сложно оценить его квалификацию. Оправдывает себя также и факт совмещение обязанностей аутсорсера с обязанностями экономиста, финансового менеджера или финансового директора. Но всё же, некоторые руководители предпочитают оставить в штате главного бухгалтера - это тоже имеет место. В итоге переход на аутсорсинг снижает затраты в среднем на 25-35%.);

- повышение уровня управляемости коллектива компании (при сотрудничестве с аутсорсерами коллектив организации уменьшается и, соответственно, становится более мобильным и легко управляемым. Отсюда следует, что аутсорсинг - это способ мобилизоваться и сконцентрироваться на основных направлениях деятельности организации, т.е. на увеличении продаж, повышении качества, совершенствовании продукции, работ и услуг и т. д.);

- ответственность за результат своей деятельности (договор на оказание услуг по аутсорсингу, составляемый между сотрудничающими компаниями, должен быть четко и детально проработан. В нем предусматриваются все вопросы по взаимодействию компаний. Обязательно должны учитываться особенности финансовой и производственной деятельности каждого предприятия. Кроме того в договоре прописывается ответственность аутсорсера за причинение вреда при оказании бухгалтерских услуг в результате ошибок и упущений, утраты и повреждения документов, непреднамеренного нарушения законодательства. Правовой основой договора аутсорсинга является ГК РФ. Следовательно, будь то индивидуальный предприниматель или руководитель организации, он может быть уверен, правильности ведения своей хозяйственной деятельности, поскольку, аутсорсер также берет на себя риски по возмещению ущерба, причиненного уплатой пеней или штрафов, начисленных налоговой инспекцией и поэтому сводит к минимуму любую возможность их возникновения. Убытки, ущерб и неустойка возмещаются аутсорсером в соответствии со ст. 394 ГК РФ) [6];

- обеспечение конфиденциальности (конфиденциальность - неоспоримое условие построения взаимоотношений в сотрудничестве между клиентом и аутсорсером. Участники договора, обязуются хранить в тайне любую информацию и данные, предоставленные каждой из сторон в связи с исполнением договора, не раскрывать и не разглашать её третьим лицам. Данное соглашение служит залогом для предотвращения потерь и нанесения ущерба материальным и иным интересам клиента. Т.к. клиент и аутсорсер являются партнерами, то их интересы совпадают. Обеспечение конфиденциальности в настоящее время достигается использованием современных информационных технологий);

- консультации по вопросам налогообложения (у специалистов компании аутсорсинга можно проконсультироваться по вопросам налоговых последствий, вызванных теми или иными решениями, принятыми руководством).

Далее целесообразно рассмотреть и существующие проблемы в сфере аутсорсинга бухгалтерии. При оказании услуг бухгалтерского аутсорсинга возникают следующие отдельные проблемы:

- обеспечение сохранности документов (несмотря на усиленное регулирование конфиденциальности посредствам заключения договора, поначалу в процессе взаимодействия аутсорсера с клиентом возникает ряд трудностей. Отладка процесса взаимодействия может занять определенное время);

- необходимость проведения ревизии (перед передачей части внутренних функций по ведению бухгалтерского учета, организация должна подготовиться и проверить правильность и соответствие действительности всех предоставляемых документов. Т.к. возможно, что учет, который велся до передачи, был некорректен. Поэтому перед началом сотрудничества по ведению текущих дел необходимо провести ревизию правильности составления отчетности, правомерности отражения хозяйственных операций в учете);

- и конечно, нельзя не отметить, что сейчас услуги по аутсорсингу бухгалтерского учета в России предоставляет большое количество компаний, но у многих они довольно низкого качества. Данный рынок в нашей стране только развивается и риск убытков из-за недобросовестного поведения достаточно велик [7].

Аутсорсинг бухгалтерии в Российской Федерации может быть достаточно интересен широкому спектру

компаний. Следовательно, исходя из хозяйственной направленности деятельности предприятий, причины этого интереса различны. Например, крупная сеть магазинов оборудования, имеющая дочерние подразделения в множестве регионов страны. При этом каждый из филиалов сети магазинов ведет свой учет и предоставляет отчетность в различных видах, а это значительно затрудняет регулирование и управление компанией. А компания, оказывающая услуги по внешнему ведению бухгалтерского учета, обеспечит сбор и централизованную обработку информации по всем отраслям предприятия.

Также наглядным примером могут служить и средние и малые предприятия, т.к. в настоящее время они стремятся к ведению финансового учета на основе МСФО, и к внедрению эффективного внутреннего контроля и управленческого учета, но при этом не имеющие в своем штате квалифицированный персонал. Аутсорсинг бухгалтерии в этом случае может послужить стержнем централизации и стандартизации системы учета и отчетности. В настоящее время в период экономического роста, подобный инструмент управления и учета хозяйственной деятельностью особенно актуален для российских компаний, т.к. потому что предпринимателям нашей страны необходимо сконцентрироваться на развитии бизнеса и поиске новых решений, рынков, продуктов, а не тратить время на организацию и развитие бухгалтерских служб. Для продуктивного производства необходимо лишь своевременное получение требуемой информации для управления предприятием и предоставление обязательной отчетности.

Конечно аутсорсинг служб информационных технологий, охраны, рекламы, автотранспорта и других внутренних функций уже не является удивительным в нашей стране. Но в большинстве стран внешняя бухгалтерия уже много лет находится на более высоком уровне.

Тенденции развития рынка показывают, что аутсорсинг бизнес-процессов постепенно становится обычной практикой для крупных международных компаний. Для предприятий, готовящихся к выходу на международный рынок капитала, использование независимой внешней бухгалтерии служит своего рода декларацией о намерениях построить прозрачную финансовую систему, и это, несомненно, является дополнительным аргументом в пользу компании в глазах иностранных инвесторов и партнеров, а иностранное инвестирование необходимо сегодня для развития российского бизнеса.

Рынок бухгалтерских услуг в России начинает формироваться сравнительно недавно, и пока ещё отсутствует четкое представление о профессиональной специализации поставщиков услуг. На сегодняшний день в России бухгалтерские услуги и услуги аутсорсинга внутренних функций бухгалтерии оказывают юридические, аудиторские, консалтинговые и реже специализированные бухгалтерские компании.

Нужно отметить, что нежелательно доверять весь спектр внутренних функций компании в руки аутсорсера, особенно это касается крупных компаний. Наиболее эффективно будет пользоваться услугами внешнего бухгалтерского учета по сложным и спорным видам деятельности.

Передача непрофильных функций на аутсорсинг – серьезная управленческая задача, которая подразумевает инфраструктурные изменения бизнеса, корректировку привычного образа действий управленцев, а иногда даже их менталитета.

В среде управленцев и предпринимателей часто возникают дискуссии о целесообразности передачи на аутсорсинг непрофильных функций. И несмотря на кажущуюся очевидность выбора, аутсорсинг в России принимают не все, особенно если это касается передачи бухгалтерского учета.

Часто это вина поставщиков аутсорсинговых услуг, которые не могут обеспечить качество, необходимое руководителю и/или владельцу бизнеса. Но нужно отметить, что не все заказчики аутсорсинга могут определить критерии контроля и преобразовать их в требования к исполнителю (исполнителем понимается фирма, предоставляющая услуги внешней бухгалтерии).

Особое внимание следует уделить вопросам определения участков бухгалтерского учета, которые можно передать сторонней организации.

Возможные варианты: заработная плата, учет отдельных операций, сдача отчетности, весь учет полностью. При принятии решения важно помнить об основной цели аутсорсинга: не заниматься непрофильной деятельностью и тем самым избавиться от связанных с этим затрат. Важно, чтобы компания не утратила гибкость и оперативность в связи с нахождением учетных функций на стороне, для этого необходимо выстроить процессы взаимодействия заказчика и исполнителя до подписания договора.

Целесообразным является назначение должностного лица, которое будет отвечать за управление процессом предоставления услуг. Со стороны исполнителя также должен быть назначен координатор, отвечающий за работу с предприятием [8].

Совместно с исполнителем следует утвердить схему его взаимодействия с координаторами из вашей организации. Прописать схему бизнес-процесса и утвердить ее как приложение к договору. Приложением к договору необходимо оформить и график документооборота. При плохой организации документооборота существует возможность потери первичных учетных документов.

Все требования исполнителя должны быть понятны сотрудникам, вовлеченным в процесс, что позволит избежать непродуктивного расходования времени на возврат неправильно оформленных документов, поиск лиц, ответственных за это, и т. д.

В соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации налогоплательщику – организации, доверившей вести бухгалтерский учет сторонней организации, в случае обнаружения нарушений придется платить штрафы и пени. В договор следует включить пункт о том, что все пени и штрафы, начисленные налоговой инспекцией за несвоевременную подачу налоговых деклараций, неправильное исчисление сумм налогов и проч., компенсируются исполнителем.

Бухгалтерский баланс не может быть отнесен к документам, составляющим коммерческую тайну. Тем не менее, опасение утечки конфиденциальной информации, существующее у некоторых руководителей и собственников бизнеса, не преувеличено. Следует подписать с подрядчиком соглашение о конфиденциальности и включить в него важные моменты. До подписания соглашения о конфиденциальности потребовать от исполнителя предоставления полной и исчерпывающей информации о том, как будет организовано хранение документов на бумажных и электронных носителях, кто будет отвечать за профилактику утечки информации.

Исполнитель может потребовать обязательного проведения экспресс-аудита состояния учета до приема-передачи учетных функций. Сделать это нужно обязательно, несмотря на дополнительные расходы. В ходе экспресс-аудита выявляются упущения в организации и ведении бухгалтерского и налогового учета в предшествующие периоды, при необходимости восстанавливается учет, устраняются недостатки [9-12]. Если принять учет без предварительной проверки, то не исключены потери в результате несвоевременного выявления ошибок, уплаты штрафов по решениям налоговых органов и др.

Таким образом, за организацию ведения бухгалтерского учета отвечает руководитель организации, который не может передать на аутсорсинг свою ответственность. Аутсорсинг – это всего лишь способ выполнения учетных функций. Только управляя процессом ведения учета сторонней организацией, можно получить реальную выгоду от аутсорсинга.

В настоящее время сфера аутсорсинга в России постоянно развивается. Статистика свидетельствует, что бухгалтерский аутсорсинг, получивший широкое распространение на Западе, постепенно находит свое применение и в отечественной практике. При этом правомерно сделать вывод, что для крупных компаний целесообразность перехода на бухгалтерский аутсорсинг не является однозначной и требует детального анализа в условиях конкретной управленческой ситуации. В то же время для небольших организаций и индивидуальных предпринимателей переход на бухгалтерский аутсорсинг представляется сегодня единственно оптимальным и практически безальтернативным способом минимизации затрат на ведение бухгалтерского учета при одновременном соблюдении всех требований российского законодательства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс] : Федеральный закон № 402-ФЗ: принят ГД ФС РФ 22 ноября 2011 г. // Консультант плюс: Версия Проф.
2. Моисеева, Н. К. Аутсорсинг в развитии делового партнерства [Текст] / Н. К. Моисеева, О. Н. Малютина, И. А. Москвина : под ред. Н. К. Моисеевой. - М. : Финансы и статистика [и др.], 2012. - 238 с.
3. Васильева Е.А. Использование аутсорсинга в системе обеспечения конкурентоспособности предприятий сотовой связи // Карельский научный журнал. 2013. № 2. С. 5-7.
4. Парамонова Л.А. Внутренний аудит в системе внутреннего контроля сервисно-ориентированных организаций // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2012. № 1. С. 184-189.
5. Жуков А.А. Маркетинг аутсорсинга – эффективный метод управления аутсорсингом // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 59-62.
6. Российская Федерация. Законы. Гражданский Кодекс РФ: Часть первая [Электронный ресурс]: Федеральный закон № 54 – ФЗ: принят ГД ФС РФ 21 октября 1994 г. // Консультант плюс: Версия Проф.
7. Васильчук, О.И. Управление и учет операций по мотивации работников, направленных на оптимизацию бизнеса [Текст] / О.И. Васильчук // Инновационное развитие экономики. - 2013. - № 4-5 (16). - С. 182-187.
8. Васильева, Е.А. Организационный механизм системы внутреннего контроля экономического субъекта [Текст] / Е.А. Васильева, Т.Н. Гуськова // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. - 2013. - № 2 (28). - С. 93-98.
9. Мамушкина Н.В. Внутренний аудит как эффективный метод управления организацией // Вестник НГИЭИ. 2013. № 1 (20). С. 48-63.
10. Вокина Е.Б. Методика промышленного и производственного аудита, аудита человеческих ресурсов // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2012. № 2. С. 147-152.
11. Аймурзаева Я.Г., Рыжков Д.В. Анализ состояния и оценка эффективности энергетического аудита в России // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 4 (28). С. 106-112.
12. Никифорова Е.В., Вокина Е.Б. Отдельные методологические аспекты инновационного внутреннего аудита // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2012. № 1. С. 82-86.

THE ROLE AND IMPORTANCE OF OUTSOURCING IN THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS

© 2014

O.V. Golikova, candidate of economic sciences, associate professor,
head of department of Taxes and taxation
Volzhsky University named by V.N. Tatishchev, Tolyatti (Russia)
O.N. Naumova, candidate of economic sciences, associate professor of the department «Economy and management», prorector on educational work and quality of education
Povolzhskiy State University of Services, Toliatti (Russia)

Annotation: The article presents the concept of «outsourcing»is highlighted accounting outsourcing as a separate and describes the pros and cons, can be faced head, when choosing the type of accounting through outsourcing.
Keywords: outsourcing, accounting, enterprise, responsibility, service, customer, contractor, information.

УДК 336.7

ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ (НПФ) В УКРАИНЕ С УЧЕТОМ ФАКТОРОВ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ УСЛУГ

© 2014

Э.В. Грищенко, аспирантка
Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономического развития и торговли Украины, Киев (Украина)

Аннотация: В статье, на основе исследования деятельности негосударственных пенсионных фондов предложен подход к построению модели анализа и прогнозирования показателей экономического состояния НПФ с позиции спроса и предложения, что позволяет учитывать влияние основных макроэкономических показателей, динамику социального развития, финансовую и другие составляющие.
Ключевые слова: моделирование, негосударственные пенсионные фонды, активы НПФ, пенсионные вклады, инвестирование активов, инвестиционный доход.

Необходимость введения негосударственных систем пенсионного обеспечения признана сегодня большинством стран мира и во многих из них - как необходимая составляющая государственной политики.

В Украине в полной мере функционирует лишь солидарный уровень пенсионного страхования, тогда как внедрение обязательной накопительной системы постоянно откладывается. Развитие добровольного пенсионного обеспечения ограничивается многими факторами, в частности. неразвитостью фондового рынка, низким уровнем доходов и недоверием населения к финансовым институтам.

Поскольку реформы государственного пенсионного обеспечения в основном осуществляются в направлении сокращения выплат и ограничения прав на такие выплаты - это приводит к общему снижению уровня пенсионного обеспечения. Поэтому развитие дополнительных пенсионных схем, которые являются сравнительно устойчивыми к демографическим рискам, должны компенсировать эту потерю доходов людей пенсионного

возраста.

На сегодняшний лень лишь незначительная доля трудоспособного населения Украины стала участниками негосударственных пенсионных фондов. Вместе с тем, наблюдается положительная динамика в росте активов НПФ и постепенное увеличение количества их участников в течение последних лет. Специалисты прогнозируют популярность НПФ, поскольку они имеют существенные преимущества перед другими финансовыми учреждениями, которые предоставляют аналогичные услуги. Участники НПФ также имеют возможность получить дополнительную пенсию за счет собственных средств, а если пенсия осуществляется за счет работодателя, то получать дополнительную оплату труда, кроме заработной платы.

Ситуация в Украине сложилась таким образом, что мы имеем катастрофическую социально-экономическую и демографическую ситуацию, с одной стороны, и проблемы по обеспечению государственными пенсиями украинских граждан - с другой. Поэтому, возникает потребность анализа деятельности НПФ в Украине и прогнозирования изменения экономического состояния активов НПФ в краткосрочной перспективе с учетом изменений макроэкономических, финансовых и социальных факторов экономики.

Разные аспекты развития негосударственного пенсионного обеспечения рассматривались в работах В. Базилевича, В. Гордиенко, Ю. Драбкина, А. Каминского, Д. Леонова, Л. Лондар, О. Макаренка, Л. Момотюк, С. Науменковой, Д. Полозенка, Г. Терещенко и других. При исследовании использовались методы, предложенные в работах В. Витлинского, О. Кустовской, Г. Присенко, Є. Равиковича и др.

Целью исследования является построение модели развития основных показателей НПФ на основе прогноза факторов спроса и факторов предложения услуг НПФ.

Для определения основных *составляющих (блоков) модели* прогнозирования деятельности НПФ следует рассмотреть ключевые вопросы (факторы), которые как стимулируют, так и тормозят развитие этой сферы деятельности.

Кардинальное решение проблемы повышения эффективности функционирования системы негосударственного пенсионного страхования в Украине находится за пределами только пенсионной реформы, ведь охватывает широкий круг вопросов. Для того, чтобы реализовать действенные инструменты государственного регулирования этой системы, необходимо опираться на факторы, определяющие ее развитие.

1. Макроэкономическая ситуация, теневой сектор. Существует полная взаимозависимость между ВВП и пенсионными взносами в негосударственные фонды. В Украине ежегодно выплачивается 150 - 160 млрд. грн. заработной платы в теневом секторе, около 40% бизнеса работает в «тени», малый и средний бизнес составляет 20% экономики, тогда как в развитых странах - 60% - 80%. То есть, пока для малого и среднего бизнеса не будет создана благоприятная бизнес среда, которая будет стимулировать легальную занятость и, одновременно, расширять свой бизнес, до тех пор изменить ситуацию в пенсионном обеспечении, изменить ее структуру, будет крайне сложно, практически невозможно.

2. Финансовая стабильность является основным индикатором риска для деятельности НПФ. Это объясняется тем, что финансовая стабильность способствует эффективному размещению инвестиционных ресурсов. Кроме того, монетарная стабильность позволяет НПФ, как инвесторам адекватно вычислить рентабельность проектов и в дальнейшем осуществления платежей вкладчикам.

3. Доходы населения являются не только основным источником пенсионных взносов, но и индикатором уровня и качества жизни населения, возможности удовлетворять свои социальные, материальные, культурные потребности за счет приобретения определенных товаров и услуг.

Размер фонда оплаты труда - объекта отчисления страховых взносов - является предпосылкой роста пенсий, а также индикатором тенизации экономики. Одним из проявлений тенизации является заниженный размер официального фонда оплаты труда. Проблема низкого уровня пенсий в Украине имеет корни в низком уровне официальной заработной платы, на которую начисляются страховые взносы. С другой стороны, низкий уровень заработной платы является следствием низкой производительности труда.

Указанные факторы (тенизация зарплаты и производительности труда) одномоментно и коренным образом изменить почти невозможно по объективным причинам. Для этого нужна мощная движущая сила: изменение социально-экономического устройства, реформирование, жесткое регулирование и т.д.

В Украине минимальная пенсия по равна прожиточному минимуму для нетрудоспособных граждан, но средний размер пенсий лишь на 60% превышает минимальную пенсию, хотя соотношение минимальной и максимальной пенсий составляет 1 к 10. Низкие размеры индексации и ежегодные повышения пенсий не обеспечивают рост пенсий даже на уровень инфляции, что является причиной обесценивания ранее назначенных пенсий.

4. Численность потенциальных вкладчиков. Данный блок отображает влияние изменений на рынке труда. Главной проблемой современного рынка труда является недостаток качественных рабочих мест с достойными условиями и оплатой труда. По результатам 2012 года, каждая четвертая вакансия, заявленная работодателями, была с минимальным размером оплаты труда, а в западных регионах Украины - это каждая вторая-третья вакансия. По оценкам экспертов Международной организации труда, до 4 миллионов украинцев заняты в неофициальном секторе экономики.

Внедрение определенных экономических стимулов, помогут вернуть этих людей к легальной занятости, к получению легальной заработной платы и соответственно - проведения отчислений из нее взносов в НПФ.

Выше приведены факторы, которые непосредственно формируют спрос на негосударственные пенсионные фонды, их ресурсную составляющую.

С другой стороны, деятельность НПФ невозможна без развитого финансового и фондового рынка, как объекта вложения аккумулированных средств.

Развитие финансового, фондового ринка. Состояние НПФ непосредственно зависит от того как будут инвестироваться аккумулированные средства. НПФ мало используют возможности инвестиций в финансовые рынки, поскольку чрезмерное государственное регулирование деятельности НПФ существенно ограничивает свободу передвижения капитала. В свою очередь необоснованные ограничения инвестиционной деятельности вызывает уменьшение среднего уровня доходности. Тогда, как уменьшение инвестиционного дохода приводит к уменьшению пенсионных выплат и необходимости компенсации большими взносами. Кроме того, отсутствие диверсификации активов становится причиной риска невыполнения пенсионных обязательств перед участниками пенсионных фондов.

В отдельных странах мира активы негосударственных пенсионных фондов является важным долгосрочным источником инвестирования в финансовый и реальный сектор экономики, а их стоимость сопоставима с объемом ВВП страны. Например, процент пенсионных активов по отношению к ВВП в Нидерландах 120%, Швейцарии - 113%, США и Австрии – 93. В Украине же активы негосударственных пенсионных фондов составляют всего 0,16 миллиарда долларов, или 0,1 % от ВВП.

По результатам 2012 г. основными направлениями инвестирования пенсионных активов остаются депозиты в банках (29,5% инвестированных активов), облигации предприятий-резидентов Украины (25,0%), акции украинских эмитентов (18,4%) и ценные бумаги под правительственные гарантии (15,1%). Динамика структуры активов украинских НПФ приведена на рисунке 1.

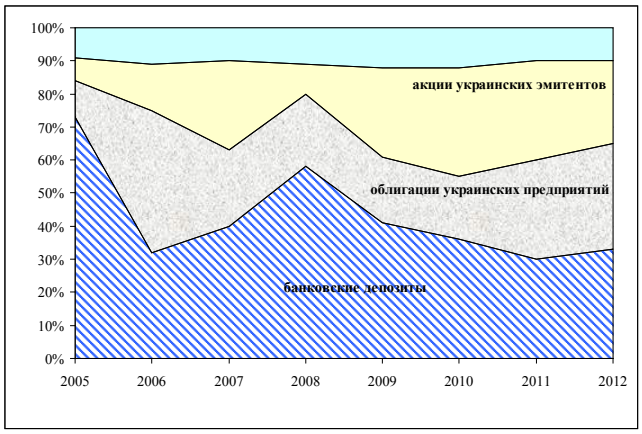


Рис. 1. Структура инвестирования аккумулированных средств в НПФ, %

Экономическое состояние НПФ. Общая сумма дохода, полученного от инвестирования пенсионных активов, по состоянию на 01.01.2012 г. составила 559,9 млн. грн. или 50,8% от суммы привлеченных вкладов (в 2005 году - 21%, в 2008 - 14,2%), увеличившись в течение 2011 года на 126,9 млн. грн., или на 29,3%.

По состоянию на 01.01.2012 г. преимущественными направлениями инвестирования пенсионных активов являются депозиты в банках (29,5% инвестированных активов), облигации предприятий-резидентов Украины (25,0%), акции украинских эмитентов (18,4%) и ценные бумаги, доход по которым гарантированы Кабинетом Министров Украины (15,1%).

Основные показатели деятельности НПФ сведены в табл. 1.

Таблица 1 - Динамика основных показателей деятельности НПФ Украины за 2005-2012 гг.

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Количество НПФ	54	79	96	109	107	101	96	94
Количество администраторов НПФ	37	41	50	50	44	43	40	37
Пенсионные активы, млн. грн.	46	142	281	612	857,9	1144,3	1386,9	1660,1
Количество участников по заключенным пенсионным контрактам	88,4	193,3	278,7	482,5	497,1	569,2	594,6	584,8
Количество заключенных пенсионных контрактов, тыс.шт.	30,6	41,5	55,9	62,3	62,5	69,7	75,0	61,4
с физическими лицами	21,3	28,5	41,2	47,4	48,4	54,5	59,8	47,9
физическими лицами-предпринимателями	0,01	0,02	0,05	0,08	0,08	0,1	0,1	0,1
с юридическими лицами	9,3	13,0	14,7	14,9	14,0	15,2	15,1	13,4
Общая сумма пенсионных взносов, млн. грн., из них:	36,4	114,4	234,4	582,9	754,6	925,4	1102,0	1313,7
от физических лиц	2,2	5,3	14,0	26,0	31,8	40,7	50,6	58,6
от физических лиц-предпринимателей	0,01	0,02	0,04	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2
от юридических лиц	34,2	109,1	220,4	556,8	722,7	884,6	1051,2	1254,9
Сумма инвестиционного дохода, млн. грн.	9,7	45,3	68,1	86,8	236,7	433,0	559,9	620,3
Пенсионные выплаты, млн. грн.	1,7	4,0	9,1	27,3	90,1	158,2	208,9	251,9
Сумма расходов, которые возмещаются за счет пенсионных активов, млн. грн.	1,3	6,1	16,6	31,6	47,1	64,6	86,6	106,6

Источник: составлено автором за данными Национальной комиссии, осуществляющей государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг

Таким образом, деятельность НПФ, как субъекта рынка можно рассматривать с позиций факторов формирующих *спрос* на услуги и *предложение* услуг пенсионного страхования: со стороны спроса - макроэкономическая ситуация, финансовая стабильность, доходы населения, численность потенциальных пенсионеров; со стороны предложения - уровень развития финансового, фондового рынка как объекта для инвестиций от НПФ, альтернативные варианты инвестиций населения, экономическое состояние НПФ.

Схематически такой подход к моделированию приведен на рис 2.

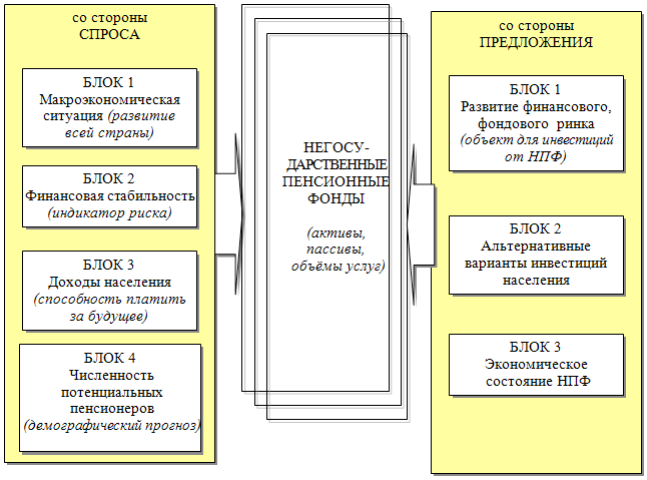


Рис. 2. Модель спроса и предложения на развитие сферы услуг негосударственного пенсионного обеспечения

Следующим этапом построения модели является определение показателей- факторов. Для каждого блока модели были определены показатели с наибольшим влиянием на активы.

В их числе: общая численность населения, количество пенсионеров, доходы населения, среднемесячная заработная плата наемных работников, ВВП, ИПЦ, ИЦП и др. Результаты сведены в таблицу 2.

По показателям ресурсов и показателям-факторам формируем общую таблицу экзогенных данных, которые будут потом включены в расчет прогнозных показателей в зависимости от цели исследования (табл. 2).

Таблица 2 - Подбор показателей результатов и показателей-факторов для построения модели (условный пример)

Составляющие	ПОКАЗАТЕЛИ-РЕЗУЛЬТАТЫ	ПОКАЗАТЕЛИ - ФАКТОРЫ МОДЕЛИ
Со стороны спроса на пенсионные услуги		
Блок 1 Макроэкономическая ситуация *(развитие всей страны)*	ВВП, индекс к предыдущему году ИЦП, к предыдущему году Капитальные инвестиции	Мировой ВВП Внешнеэкономическая конъюнктура Чистый экспорт Спрос на экспорт, Доходы населения, Дефицит бюджета
Блок 2 Финансовая стабильность *(индикатор риска)*	ИПЦ, к предыдущему году Учётная ставка НБУ Официальный курс, грн /дол. США, средний за год Дефицит бюджета, % к ВВП	ВВП, индекс к предыдущему году Государственный долг, к предыдущему году Валовые сбережения
Блок 3 Доходы населения *(способность платить за будущее)*	Располагаемый доход Доходы по депозитам Минимальная пенсия Минимальная зарплата	Индекс среднемесячной заработной платы Темп роста минимальной пенсии Темп росту минимальной зарплаты Учётная ставка
Блок 4. Численность потенциальных пенсионеров *(демографический прогноз)*	Количество населения пенсионного возраста Количество постоянного населения, всего Экономически активное население Количество занятых работоспособного возраста	Количество занятых Количество лиц, проживающих за границей Количество занятых в малом бизнесе
Со стороны предложения пенсионных услуг		
Блок 1 Развитие финансового, фондового рынка как объекта для инвестиций от НПФ	Объём операций по ценным бумагам Объём биржевого рынка Объём зарегистрированных выпусков ценных бумаг	ВВП, индекс к предыдущему году Капитальные инвестиции Смета количества заключённых соглашений Располагаемый доход
Блок 2 Альтернативные варианты инвестиций населения	Жилищное строительство Покупка авто Услуги в сфере туризма Ставка по депозитам Валюта у населения	Приобретение товаров и услуг Прирост финансовых активов (депозиты) Прирост доходов от собственности
Блок 3 Экономическое состояние НПФ	Пенсионные активы НПФ Прибыль Доходность Количество НПФ Количество клиентов (участников) НПФ Сумма пенсионных вкладов	Коэффициент, учитывающий спрос на услуги НПФ Коэффициент изменения предложения

На следующем этапе определяем искомый показатель, к примеру – темп роста общей суммы пенсионных взносов *(IPV)*. Согласно ранее описанному подходу, выбираем основные показатели-факторы, которые сведены в таблицу экзогенных показателей (табл. 3).

Таблица 3 - Экзогенные показатели для расчета темпов роста пенсионных взносов НПФ

Годы	Темпы роста суммы пенсионных взносов, % к предыдущему году	Ставка по кредитам депозитных корпораций, %	ВВП, индекс к базовому году	Доходы населения, индекс к предыдущему году	Индекс потребительских цен, к предыдущему году	Индекс цен на строительно-монтажные работы	Официальный курс, грн / долл США, средний за год
Усл. обозн.	*IPV*	*Sk*	*IGDP*	*Dn*	*CPI*	*CMP*	*Ok*
	Y	X6	X5	X4	X3	X2	X1
2005	2,100	14,4	1,0	1,4	1,1	1,3	5,1
2006	3,143	13,9	1,1	1,2	1,1	1,2	5,1
2007	2,049	13,1	1,1	1,3	1,1	1,2	5,1
2008	2,487	15,5	1,0	1,4	1,3	1,4	5,3
2009	1,295	18,0	0,9	1,1	1,2	1,1	7,8
2010	1,226	14,0	1,0	1,2	1,1	1,2	7,9
2011	1,191	13,3	1,1	1,2	1,1	1,2	8,0
2012	1,192	17,6	1,0	1,1	1,1	1,2	8,8

Дисперсионно-регрессионный анализ дает следующие результаты:

ВЫВОД ИТОГОВ

Регрессионная статистика

Множественный R	0,969
R-квадрат	0,939
Нормированный R-квадрат	0,573
Стандартная ошибка	0,477
Наблюдения	8

Дисперсионный анализ

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение
Y-пересечение	3,95	10,806	0,366	0,777
Переменная X 1	0,19	0,220	0,874	0,543
Переменная X 2	2,27	8,703	0,261	0,837
Переменная X 3	- 4,15	3,882	- 1,068	0,479
Переменная X 4	- 5,9	11,099	- 0,533	0,688
Переменная X 5	6,72	9,731	0,690	0,615
Переменная X 6	- 0,54	0,227	- 2,407	0,251

Значение полученного коэффициента детерминации (R^2=0,939) близок к 1, что свидетельствует о высокой вероятности полученных результатов. Полученные коэффициенты используем для построения многофакторной регрессионной модели, которая имеет вид:

$$IPV = 3,953 + 0,19Sk + 2.27IGDP - 4.15 Dn - 5,9\ CPI + 6.7CMP + 0,3\ Ok$$

Построенная модель работает как в перспективном, так и в ретроспективном периоде. В расчете прогнозного показателя темпа роста суммы пенсионных взносов учтено влияние таких факторов, как ставка по кредитам депозитных корпораций, изменение доходов населения, индекс потребительских цен, индекс цен на строительно-монтажные работы, официальный курс гривны.

Подставив значения в модель, получаем:

$$IPV = 3,953 + 0,19 \cdot 17,6 + 2.27I \cdot 0,987 - 4.15 \cdot 1,11 - 5,9 \cdot 1,113 + 6.7 \cdot 1,15 + 0,3 \cdot 8,8 = 1,3$$

В результате расчетов за предложенной моделью получаем значение индекса пенсионных взносов 1,3. По аналогии, используя предложенный подход, можно рассчитать и другие показатели.

Выводы. Необходимость введения негосударственных систем пенсионного обеспечения признана сегодня большинством стран мира. В Украине, в условиях осуществления реформирования экономики и кризисным состоянием государственного пенсионного обеспечения, актуальными являются вопросы проведения анализа и прогнозных расчетов показателей деятельности негосударственных пенсионных фондов, поскольку именно они могут служить ориентирами и индикаторами проведения эффективной экономической политики в этой сфере и стимулирования их деятельности со стороны государства.

Проведение анализа, рассмотрение существующих результатов деятельности НПФ со стороны спроса и предложения, прогнозирования динамики объемов услуг, активов, объемов вложений НПФ является одной из важнейших предпосылок выбора эффективного механизма обеспечения устойчивого роста общих активов НПФ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Загальнообов`язкове державне соціальне страхування соціальний захист та пенсійне забезпечення у цифрах і фактах за 2007-2011. Міністерство праці і соціальної політики України, Пенсійний фонд України. – К.: 2008 – 2012. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.pfu.gov.ua.

2. Пенсійне забезпечення: міжнародний досвід : матли USAID. – 2011. – Лютий [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pension. kiev.ua/files/pensprovision_international_experience_feb2011_ua.pdf.

3. Бюджет Пенсійного фонду України на 2012 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу : http:// zakon4.rada.gov.ua/laws/show/69-2012-п.

4. Матеріали круглого столу Державного центру зайнятості на тему: «Ринок праці в Україні 2013: майбутнє молодих спеціалістів» від 28.03.2013. К.: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrinform.ua.

5. Дальский А. Конец конвертной зарплате /А. Дальский [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.from-ua.com/eco/3098646e9e9e0.html

CONSTRUCTING THE DEVELOPMENT MODEL OF PRIVATE PENSION FUNDS (PPF) IN UKRAINE TAKING TO THE ACCOUNT THE SERVICES DEMAND AND SUPPLY FACTORS

© 2014

E.V. Grischenko, post-graduate student
Scientific and Research Economic Institute of the Ministry of Economic Development and Trade, Kyiv (Ukraine)

Annotation: The article, based on research private pension funds activities, has proposed approach for constructing the analysis and forecasting models of economic status of PPF from the view of demand and supply position that allows to take into account the influence of the main macroeconomic indicators, the dynamics of social development, financial and other components.

Keywords: modeling, private pension funds, PPF assets, pension contributions, investment of actives, the investment income.

УДК 656.07

ОСОБЕННОСТИ И СПЕЦИФИКА МАРКЕТИНГОВЫХ ИННОВАЦИЙ В ПРОГРАММАХ ПОСЛЕПРОДАЖНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

© 2014

Р.Г. Ерохин, кандидат экономических наук, докторант
Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти (Россия)
Н.Г. Свешников, аспирант
Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти (Россия)

Аннотация: В статье рассматриваются особенности и специфика послепродажного обслуживания. Описываются маркетинговые инновации в программах послепродажного обслуживания, которые предполагают принятия серии взаимосвязанных ключевых решений. Предложена маркетинговая концепция развития предприятий, входящих в состав высокотехнологичного автомобильного кластера.

Ключевые слова: послепродажное обслуживание, услуга, товар, инновации, сервис, производитель, потребитель, маркетинговая политика.

Увеличение потребления услуг в странах с высокоразвитой рыночной экономикой является одним из самых значительных явлений экономической жизни начала XXI века. Потребление услуг начинает преобладать над потреблением многочисленных материальных благ.

Динамика роста потребления послепродажных услуг подчеркивает их особую значимость в продвижении товаров и услуг [2].

Актуальность рассмотрения вопросов развития послепродажного обслуживания усиливается, при изучении проблемы установления партнерских отношений между потребителями технических услуг и их поставщиками. Так, послепродажное обслуживание представляет собой элемент, который индуцирует спрос на материальные блага и тем самым способствует увеличению доходов и рентабельности предприятия - изготовителя. Объем и качество технического обслуживания оказывают влияние на потенциальных потребителей как при первичном приобретении изделия так и особенно при его обновлении. Оказание услуг, связанных с потреблением сложных технических продуктов, является одним из средств создания системы тесных связей между производителем и его потребителем. Оно способствует закреплению клиентуры и обеспечивает устойчивость и рост доходов товаропроизводителя. Наряду с этим обеспечивается постоянная циркуляция все большего объема технической и коммерческой информации в соответствующей сфере.

На важность установления тесных связей между поставщиками услуг по техническому обслуживанию продуктов и потребителями указывается и специалистами по маркетингу. Проведенное исследование среди поставщиков промышленных продуктов и соответствующих услуг свидетельствует о сложности формирования и поддержания длительных взаимоотношений с потребителями. Однако, как показывает практика, для субъекта управления предприятием – производителем очень важно определить перечень услуг, связанных с данным товаром; это позволяет эффективно управлять покупательским поведением на потребительском рынке [4].

Следовательно, формирование клиентской базы предполагает преодоление изоляции между потребителем и поставщиком послепродажных услуг на этапе от продажи изделия до его обновления. Эта непрерывность акта продажи обеспечивается, в частности услугами, предоставляемыми в послепродажный период. Действительно, от способности предприятия оказывать услуги в послепродажный период в значительном объеме и в то же время высокого качества в определяющей мере зависит установление взаимозависимости между потребителями и поставщиками товаров, которая затрудняет доступ других товаропроизводителей к потребителям данного промышленного предприятия. Политика, проводимая в сфере обслуживания, может обусловить очень высокую стоимость смены поставщика и способствовать минимизации риска неверности потребителей, когда издержки (на переподготовку специалистов по ремонту, стоимость нового вспомогательного оборудования для тестирования или текущего ремонта, удовлетворение особых потребностей в техническом содействии по подготовке сложнотехнических изделий к эксплуатации и т. д.), связанные со сменой поставщика услуг, берут на себя именно они, и уменьшить агрессивность конкурентов в случае, если издержки относятся на счет иного поставщика услуг. Наряду с этим применение форм оплаты «по мере использования» еще в большей степени усиливает взаимозависимость и затрудняет появление новых конкурентов. В соответствии с той же логикой в некоторых отраслях возникает также возможность организовать и «постоянное обслуживание»; его непременным компонентом является обновление продукта, который изначально составлял предмет договора.

Смена поставщика товара может потребовать больших капиталовложений в случае, когда политика в сфере обслуживания направлена на установление такого типа отношений между услугодателем и потребителем, при котором уменьшается замораживание финансовых средств последнего.

Проведенный анализ показывает, что политика в области послепродажного обслуживания заключающаяся в его планировании, реализации и коммерциализации, заслуживает того же внимания, что и производство самих изделий. Более того, планирование услуг часто влечет за собой глубокие изменения в процессе разработки и изготовления реального продукта, с которым эти услуги связаны. Полное понимание важности предложения послепродажных услуг способствует возникновению новых специальностей в сфере деятельности предприятия - производителя.

Оценка экономической ситуации вместе с четким определением типа и сферы действия послепродажного обслуживания сама по себе недостаточна для осуществления ожидаемых темпов экономического роста в данной сфере. Возникает необходимость последовательного выявления благоприятных и неблагоприятных обстоятельств, которые предприятия должны использовать или, наоборот, нейтрализовать при выработке своей политики в области послепродажного обслуживания. В многочисленных секторах экономики региона сервис не только оказывает влияние на конкуренцию, но и непосредственно определяет принципы ее проявления.

Развитие таких субститутов послепродажного обслуживания, традиционно осуществляемого промышленными предприятиями, как самообслуживание или развитие сети мастерских быстрого ремонта, в значительной мере изменяет правила конкурентной борьбы. Это явление обязательно должно учитываться при выработке политики в области обслуживания. Сегментация предложения послепродажных услуг, которая представляет собой один из сложнейших этапов работы, оказывается также необходимым для определения объема и качества данных услуг, предоставляемых на различных рынках и различающихся между собой в географическом или социальном отношении. Эта сегментация должна основы-

ваться как на анализе товара в реальном исполнении, так и на анализе связанных с ним услуг и изменений запросов потребителей во времени.

Важную тенденцию развития рынка послепродажных услуг представляет собой все большее стремление к самообслуживанию.

Ориентация части потребителей на системы типа «самообслуживание» соответствует стремлению приобретать продукты, не оплачивая стоимость услуг, которая обычно входит в продажную цену. Поскольку использование системы сбыта, основанной на предоставлении минимальных услуг, дает реальное преимущество в ценах, значительная часть потребителей может выбрать в качестве формы обслуживания «самообслуживание». Усилению этой тенденции способствуют стремление к уменьшению цены потребления, увеличение свободного времени, склонность владельцев автомобилей заменять обезличенные услуги авторемонтных мастерских собственным трудом.

При осуществлении сегментации в сфере послепродажного обслуживания необходимо учитывать также пространственный и временной факторы. Сегментация предложения услуг представляет собой один из наиболее сложных этапов выработки политики послепродажного обслуживания.

Маркетинговые инновации в программах послепродажного обслуживания предполагают принятия серии взаимосвязанных ключевых решений, которые определяются тремя параметрами. Данные параметры характеризуют совокупное предложение полезной функции, поставляемой на рынок: речь идет о разработке продукта, о планировании обслуживания и об установлении системы управления предложением услуг на весь период их жизненного цикла.

При разработке изделия необходимо в максимальной степени учитывать проблемы, связанные с его обслуживанием: расчетную стоимость технического обслуживания, модульное проектирование и интеграцию систем автодиагностики и дистанционного обслуживания, возможность восстановления изделия в будущем и расчетный коэффициент надежности.

Планирование обслуживания включает определение объема услуг и уравновешивание различных составных элементов смешанного сервиса, сегментацию предложения услуг, услуги по уходу за изделиями конкурирующих производителей, а также желательный уровень качества всех оказываемых услуг.

На протяжении жизненного цикла услуг система управления ими должна изменяться в соответствии с возлагаемыми на них экономическими задачами: прямая и косвенная рентабельность, способы уплаты, установление и неустановление сотрудничества в сфере технического обслуживания, интеграция или дифференциация функций услуг и определение адекватной политики по наделению представителей предприятий полномочиями и мотивации их деятельности.

Таким образом, следует подчеркнуть, что тщательное формулирование конкурентоспособной стратегии сервиса, в т. ч. послепродажного обслуживания, предполагает учет всех связей между тремя видами деятельности, которые собственно и определяют характер «товара», отвечающий новым ожиданиям потребителей. Наконец, комбинация и содержание принимаемых ключевых решений должны определяться в зависимости от способов участия предприятия в конкурентной борьбе.

В то время как изготовление продукта в целом происходит в течение периода несколько меньшего, чем жизненный цикл, производство услуг в сфере послепродажного обслуживания обеспечивается в течение всей жизни изделия, причем многочисленными субъектами. При выработке политики сервиса необходимо учитывать подобное понятие продолжительности жизни и, в частности, обеспечить посредников предприятия, которые решали бы задачу технического обслуживания устаревшего изделия. Следовательно, планирование сервиса должно осуществляться в рамках разработки совокупного предложения товара, в ходе которого, в соответствии с положениями, лежащими в основе диссертации, определение стратегии и планирование инвестиций осуществляется по трем параметрам: технологическому, нематериальному и временному.

Планирование политики послепродажного обслуживания осуществляется параллельно с разработкой товара в реальном исполнении, который является результатом той или иной стратегии технологического развития. Если планирование предложения послепродажных услуг влечет за собой выявление потребностей в приспособлении изделия к целям и ограничением сервиса, то при разработке продукта также выявляются специфические потребности в техническом обслуживании. По этой причине регулирование предложения послепродажных услуг оказывается неразрывно связанным с регулированием предложения товара в реальном исполнении. Согласованное регулирование взаимосвязанных процессов разработки этих различных сторон предложения, осуществляемое с учетом трех предложенных нами параметров, обеспечивает создание требуемого товара. Следовательно, необходимо установить определенное число связей между необходимыми этапами планирования предложения. Примерная иерархизация процесса, сводящего воедино эти различные звенья, может быть представлена в виде логически последовательного перечня решений, которые необходимо принять, исходя их директив, заданных на начальном этапе разработки товаров.

В этой перспективе становится возможным сформулировать основные вопросы, которые возникают при выработке политики послепродажного обслуживания. Речь идет об общих руководящих принципах, которые призваны направлять усилия руководителя предприятия, занятого выполнением этой сложной задачи, путем представления ему логически последовательного процесса принятия решений.

Планирование и разработка нового продукта представляют собой сложное сочетание производственной и коммерческой деятельности, которое складывается из нескольких одновременных процессов, таких, как оценка проектов технологических изысканий, определение рыночных возможностей и определение условий промышленного производства.

Если ограничиться технологическими аспектами, то учет послепродажного обслуживания на стадии разработки изделия ведет к установлению последовательной схемы действий в отношении разработки и принятия технологических решений, а также их анализ с учетом полной стоимости приобретения и эксплуатации сложнотехнического изделия. В общем плане одновременная разработка продукта и способов его изготовления рассматриваются как один из лучших способов добиться сокращения сроков вывода данного продукта на рынок. Будучи противоположной традиционному раздельному подходу к производственной деятельности, предложенная тенденция в основном является результатом давления на европейских и американских товаропроизводителей конкурентоспособных японских предприятий, обычно практикующих интегрированную разработку продукта.

Специфика сложнотехнических продуктов заключается так же в том, что в условиях насыщенного рынка возникает острая необходимость у производителей и продавцов в проведении исследований поведения покупателей, которое действительно показывают, что представление о надежности товаров длительного пользования является для потребителей одним из главнейших критериев выбора. Но с другой стороны, послепродажное обслуживание все более и более становится источником доходов для промышленного предприятия, при одновременном стремлении достичь очень высокого

уровня надежности, что может повлечь за собой значительное увеличение издержек производства, в частности стоимости разработки и стоимости закупаемого сырья и компонентов; тем самым привлекательность продукта может уменьшиться. Тем не менее, стремление к увеличению надежности продукта может при определенных условиях улучшить экономические показатели производителя. Следовательно, возникает необходимость разрешения данного противоречия по всем параметрам, учитывая сложность технических требований.

Следует заметить, что в сфере послепродажного обслуживания способность быстро оказать техническую услугу представляет собой ведущий, с точки зрения потребителя, критерий эффективности данного обслуживания. Другим критерием, является эффективность выполнения заказов на замену деталей; при этом, требуется значительный запас деталей на каждом уровне системы распределения. Способность своевременно оказать услугу чрезвычайного характера становится приоритетной и в отраслях промышленности, производящих тяжелую технику или на тех рынках, где наблюдается рост активности в условиях жесткой конкуренции.

По окончании сегментации предложения услуг в рамках интегрированной концепции разработки и управления товаром, важно произвести оценку возможностей заключения соглашений между несколькими производителями с целью удовлетворения потребностей, существующих в некоторых сегментах, на приемлемом уровне затрат, что актуализирует вопросы формирования различных объединений в сфере послепродажного обслуживания. Осуществление совместного производства позволяет достичь удовлетворительных объемов, быстрее добиться высокого уровня овладения данным сегментом рынка или требуемого технологического уровня, увеличить скорость обучения или обнаружить возможности, существующие за пределами данного сектора. Одновременно совместное производство со своей стороны порождает новые проблемы: возникает необходимость расходовать средства на координацию деятельности предприятий; происходит частичная потеря гибкости: ресурсы, находящиеся во владении объединения, приходится расходовать на выполнение большего круга задач. Это, в свою очередь, позволяет усовершенствовать и деятельность в сфере послепродажного обслуживания в рамках развития сотрудничества в виде осуществления полного или частичного технического обслуживания сложнотехнических изделий, производимых разными предприятиями - изготовителями.

Исследуя проблематику развития послепродажного обслуживания в регионе с учетом специфики данной сферы, необходимо отметить особенности условий функционирования поставщиков услуг, выражающиеся в усилении насыщенности рынка технических услуг.

Определение взаимодействий и выработка соответствующих альтернативных решений недостаточны для разработки действенной стратегии послепродажного сервиса. В действительности важно также ориентировать принятие решений на применение общих принципов послепродажного обслуживания, определяющих степень участия в конкуренции. Поэтому в политике послепродажного обслуживания наблюдаются три основных стратегических направления: дифференциация с помощью технологических новшеств, дифференциация с помощью предложения услуг и завоевание рынка путем установления низких цен. Анализ риска, связанного с принятием той или иной общей ориентации, дополняет процедуру. Для руководителей предприятия выбор основного способа участия в конкурентной борьбе, несомненно, представляет собой решение, наиболее характеризуемое многочисленными последствиями. Одна из основных трудностей, с которой приходиться сталкиваться при реализации подобного решения, связана именно с необходимостью соответствующим образом адаптировать его к реалиям на различных уровнях функционирования предприятия.

Следовательно, применение на практике стратегий дифференциации посредством обслуживания предполагает ряд специфических ориентаций политики послепродажного сервиса: значительная интеграция технологических и неосязаемых параметров принятия решений в пользу достижения наивысшего уровня эффективности обслуживания; как можно большая индивидуализация оказываемых услуг; продуманная политика технического обслуживания изделия, реализуемого конкурентом

Оформление политики послепродажного обслуживания в виде конкретной организационной системы ведет к установлению совокупности процессов координации, которая позволяет осуществлять планирование послепродажного обслуживания и регулирование этой деятельности в соответствии с избранным способом участия в конкурентной борьбе [6-9].

Прежде всего, необходимо разработать схему, пусть не очень подробную, которая должна помочь оценить эффективность послепродажного сервиса, т. е. дать общую картину соотношений между доходами и издержками послепродажного обслуживания. Также важно наряду с этим создать надежную систему информации. Она является основным орудием, которое позволяет предприятию варьировать предложение продукта во время его «потребления» заказчиком, а также вносить изменения в разработку и производство изделий, тем самым приспосабливая предложение к потребностям, которые выражает сам потребитель или которые выявляются в результате анализа. При этом важно сохранить гибкость планирования послепродажного обслуживания с тем, чтобы иметь возможность реагировать на полученные результаты путем регулирования и переформулирования краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных целей. Анализ процессов построения оперативного планирования выявляет проблематику, связанную с необходимостью постоянной координации взаимодействий между техническим обслуживанием и исследовательскими работами, производством и маркетингом. При структурировании организации послепродажного обслуживания, по нашему мнению, дифференциация необходима для роста профессионализма и качества производимых работ, но также важна и интеграция как условие обеспечения целостного совокупного предложения и верного расчета полных затрат на его разработку и потребление. Задача организатора заключается в том, чтобы определить формы и функции интегрируемых единиц, в процессе взаимодействия которых будет осуществляться выработка и достижение целей технического обслуживания. Вслед за другими авторами мы рассматриваем понятия интеграции и дифференциации в их постоянной взаимосвязи как более богатые по своему содержанию, чем диалектические понятия централизации и децентрализации, хотя часто именно последние лежат в основе решений, касающихся распределения функций послепродажного обслуживания при создании филиалов или сдаче в субподряд.

Наконец, необходимым условием успешного участия в любых новых формах конкурентной борьбы является политика в области трудовых ресурсов, обеспечивающая соответствие мотивации и компетентности работников службы сервиса целям послепродажного обслуживания.

Система контроля за эффективностью послепродажного обслуживания должна строиться так, чтобы она могла давать ответы на вопросы, возникающие при выполнении экономических задач данного обслуживания.

Измерение эффективности послепродажного обслуживания основано на оценке соотношения между доходами и затратами.

До установления этого соотношения важно предварительно наладить надежную систему информации, а затем реагировать на результаты, полученные посредством регулирования и переформулирования краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных целей.

Системы стратегического планирования и оперативного программирования являются средствами контроля, регулирования и оптимизации использования ресурсов, выделяемых для обслуживания. Наладка работы связанной с ними системы информации позволяет достичь высокого уровня производительности.

В концептуальном плане очевидно, что в рамках интегрированного управления продуктами послепродажное обслуживание оказывается в центре информационной сети, будучи связанным с другими функциями: маркетингом, исследованиями – разработками, производством – снабжением, сбытом. Принципы методов, применяющихся для выявления и вычленения различных компонентов систем планирования и информации в техническом сервисе, основаны именно на анализе межуровневых задач, которые необходимо выполнить. Пересечение этих уровней между собой дает точки, которые соответствуют новым задачам.

Однако, как показывает практика, на многих предприятиях недостаточно разработаны и слабо структурированы информационные связи между функцией послепродажного обслуживания и другими компонентами услугодателя, которые участвуют в определении предложения функционального продукта, а также в управлении производственной и коммерческой деятельностью.

В качестве результата обобщения материала предлагается маркетинговая концепция развития предприятий, входящих в состав высокотехнологичного автомобильного кластера:

- установление системы взаимосвязей между предприятиями сферы послепродажного обслуживания и потребителями, позволяющее устанавливать высокие входные барьеры на рынок технических услуг;

- создание клиентской базы и выделение ключевых потребителей;

- реализация интегративной концепции «товара – услуги», развитие совокупного предложения полезной функции на этой основе изменение понятия «предложения в сфере промышленности»;

- формирование сети послепродажного обслуживания большой плотности для предложения услуг непосредственно по месту проживания требовательных потребителей;

- стратегическая сегментация предложения послепродажных услуг, основанная как на анализе товара в реальном исполнении, так и на анализе связанных с ним услуг и изменений запросов потребителей во времени; переоценка значимости и роли послепродажного обслуживания во влиянии на конкуренцию;

- ориентация на «самообслуживание» и его расширение вследствие ориентации части потребителей на подобные типы систем послепродажного обслуживания или расширение ассортимента предлагаемых услуг;

- слежение за соответствием системы управления предложением политике обслуживания, меняющейся в зависимости от эволюции поведения потребителей;

- учет пространственного (учет специфики региона) и временного (учет специфики услуг, предоставляемых на различных этапах жизненного цикла продукта) факторов;

- формирование различных объединений в сфере послепродажного обслуживания между несколькими профильными предприятиями со специализацией его участников с целью удовлетворения потребностей потребителей на приемлемом уровне затрат; достижение: высокого уровня овладения конкретным сегментом рынка с требуемым технологическим уровнем, увеличения скорости обучения; обнаружения возможностей существующих за пределами данного сектора;

- наличие готовности обслуживать продукты, реализованные конкурентами в целях сохранения возможности реализации собственных продуктов при удовлетворении вторичного спроса в рамках избранных программ или сегментов рынка;

- организация снабжения запасными частями посредством формирования системы постоянных перевозок и ликвидации системы регионального складирования с целью обеспечения возможности сокращения сроков оказания услуг и ликвидации отказов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Прозоровский, С. Конкурентоспособность на международных рынках [Текст] / С. Прозоровский // Маркетинг. - 2013. - № 5. - С. 21-37

2. Васильева, Е.А. Учетно-аналитическое обеспечение устойчивого развития хозяйствующего субъекта [Текст] // Экономика и предпринимательство. - 2013. - № 7 (36). - С. 229-232.

3. Голубков, Е. П. Антикризисный маркетинг [Текс] / Е. П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. - №1. – С. 5-22.

4. Васильчук, О. И. Организационно-экономический механизм контроллинга на предприятиях сферы сервиса [Текст] : Дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05, 08.00.12 : Москва, 2000. - 399 с.

5. Поздняков, В. Я. Экономика фирмы: организация послепродажного обслуживания продукции [Текст] : учеб. пособие для вузов по спец. «Нац. экономика», «Экономика труда» и др. экон. спец. / В. Я. Поздняков, Е. П. Моргунова, А. С. Табачун. - М. : ИНФРА-М, 2011. - 107 с.

6. Ерохин Р.Г. Факторы развития послепродажного обслуживания легковых автомобилей отечественного и зарубежного производства // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013.№ 6 (32). С. 64-69.

7. Романеева Е.В. Оказание услуг на основе высокотехнологичного сервиса // Карельский научный журнал. 2013. № 4. С. 89-91.

8. Ретивин А.Г., Павлычев К.А., Пестряков А.И. Расчет числа мобильных звеньев гарантийного обслуживания техники // Вестник НГИЭИ. 2013. № 8 (27). С. 69-77.

9. Ерохин Р.Г. Методика оценки производства послепродажной услуги в условиях изменчивой экономической среды // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013.№ 5 (31). С. 86-90.

PECULIARITIES AND SPECIFICS OF MARKETING OF INNOVATIONS IN THE PROGRAMS OF AFTER-SALES SERVICE

© 2014

R.G. Erokhin, candidate of economic sciences, doctoral student
Volga State University of Service, Togliatti (Russia)
N.G. Sveshnikov, postgraduate student
Volga State University of Service, Togliatti (Russia)

Annotation: The article considers The peculiarities and specifics of after-sales service. Describes the marketing innovations in the programs of after-sales service, which require the adoption of a series of interrelated key decisions. Proposed marketing concept of development of the enterprises included in the high-tech automobile cluster.

Keywords: after-sales service, service, product, innovation, service, producer, consumer, marketing policy.

УДК 656

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ

© 2014

Л.И. Ерохина, доктор экономических наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ, ректор Поволжского государственного университета сервиса
Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти (Россия)
Д.Л. Савенков, доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет, Самара (Россия)

Аннотация: В статье рассматриваются особенности внедрения бережливого производства на предприятие. Представлены составляющие бережливого производства. Описываются современные подходы к внедрению бережливого производства, а также основные инструменты бережливого производства, такие как система 5S, гибкое производство и создание потока стоимости или ценности, сокращение времени настройки / переналадки, система канбан, карта создания ценности, отчетность и обмен информацией о ходе внедрения технологий бережливого производства.

Ключевые слова: бережливое производство, метод, инструмент, внедрение, подход, технологии, ценность, этап, продукт, предприятие.

В современных условиях хозяйствования существует достаточное количество динамично развивающихся компаний, которые привлекательны для вложения капитала. Основная задача каждой компании не только выстоять в сложных условиях, но и продолжать развиваться. Для этого необходимо повышать эффективность предприятия по всем направлениям деятельности. В первую очередь, это может происходить за счет оптимизации затрат, повышения производительности имеющихся ресурсов, а также улучшения качества выпускаемой продукции. В связи с этим именно бережливое производство приобретает все большую актуальность.

Так, бережливое производство объединяет преимущества кустарного и массового производств, одновременно избегая высокой стоимости первого и негибкости второго. Оно использует команды многостаночников на всех уровнях организации и гибкое, автоматизированное оборудование, чтобы производить много количество продукции с огромным разнообразием.

Постепенно бережливое производство проникает в самые различные сферы человеческой деятельности во многих регионах мира. Идеи и методы именно бережливого производства могли бы сыграть решающую роль в трансформации российской промышленности и приближении ее к уровню современных развитых стран.

В конце XX века начался бум на перевод и издание книг об опыте внедрения TPS (Toyota Production System) и Бережливом производстве во всем мире. Наиболее популярной оказалась книга «Бережливое производство» Джеймса П. Вумека и Даниеля Т. Джонса, впервые опубликованная в 1996 году. Это издание было переведено на немецкий, польский, турецкий, корейский, японский и китайский языки. Тираж только на английском языке составил 300 тыс. экземпляров.

Второе издание этой книги вышло в 2003 году. В нем отражался опыт внедрения Бережливого производства по всему миру, начиная с момента опубликования первой редакции [1].

В России издание и широкое распространение литературы, связанной с внедрением TPS, Lean Production и других подходов к повышению эффективности производства, началось в XXI веке. Это стандарты ISO (ISO 9001, ISO/TS 16949, ISO 14000), система сбалансированных показателей (BSC), реинжиниринг бизнес-процессов (BPR), инструментарий QS, шесть сигм, кайдзен и др.

Необходимо отметить, что все эти методы взаимосвязаны и переплетены с Бережливым производством, а точнее, являются частными методами повышения эффективности управленческих систем.

В рамках терминологии Бережливого производства все производственные потери, которых необходимо избегать, описываются тремя японскими терминами му́да, мура и мури (Muda, Mura, Muri) – или 3М.

Муда называют деятельность, которая потребляет ресурсы, но не создает ценности для клиента.

Мура – это неравномерность выполнения действий, например колеблющийся график работ, вызванный не изменениями спроса конечного потребителя, а скорее особенностями производственной системы, или неравномерный темп работы по выполнению операции, заставляющий операторов сначала спешить, а затем ждать.

Мури – это перегрузка (по сравнению с расчетной нагрузкой – проектом, трудовыми нормами) оборудования или операторов, возникающая при работе с большей скоростью или темпом и с большими усилиями в течение длительного периода времени.

Для успешного внедрения Бережливого производства понадобятся, как минимум, пять составляющих:

- наличие агента перемен. Агент перемен – это человек, готовый и способный на решительные действия.
- основательные знания о Бережливом производстве и его основных инструментах. Источники знаний могут быть разными: конференции и семинары по Бережливому производству с посещением предприятий; стажировка на предприятиях с получением как теоретических, так и практических навыков и др.
- кризис в определенной области бизнеса. При отсутствии такого кризиса, который становится рычагом для перемен, его следует создать искусственно.
- наличие карт (описания) потоков создания ценности. Необходимо стремиться видеть весь поток создания ценности каждого продукта.
- решимость к быстрому внедрению перемен. Одно из важных свойств Бережливого производства – немедленная обратная связь. Члены команд по улучшениям и остальные сотрудники могут своими глазами видеть, как новые методы меняют все вокруг [2].

Особое внимание следует уделить рассмотрению современных подходов к внедрению бережливого производства на предприятии.

Бережливое производство предлагает альтернативную систему – вытягивающее производство, которое характеризуется производством малых партий продукции каждого типа в зависимости от непосредственной потребности потребителей.

Вытягивающее производство (Pull Production) - метод управления производством, при котором последующие операции сигнализируют о своих потребностях предыдущим операциям. Вытягивающее производство направлено на предотвращение перепроизводства и служит одним из трех важнейших составляющих производственной системы точно вовремя.

Существует три основных типа вытягивающего производства:

Вытягивающая система супермаркета (Supermarket Pull System) - основной и наиболее распространенный тип вытягивающей системы, также известный под на-

званием системы возмещения (восполнения), или вытягивающей системы типа А.

Последовательную вытягивающую систему (Sequential Pull System), известную под названием вытягивающей системы типа В, можно использовать, когда число видов деталей слишком велико, чтобы поддерживать запас каждого из них в супермаркете. Продукты, по сути, производятся на заказ, при этом общие запасы в системе сводятся к минимуму.

Смешанная вытягивающая система (Mixed Supermarket and Sequential Pull System). Вытягивающую систему супермаркета и последовательную вытягивающую систему можно применить в комбинации в виде смешанной системы, также известной под названием вытягивающей системы типа С. Применение смешанной системы может иметь смысл в тех случаях, когда действует правило 80/20, то есть когда небольшая доля видов деталей (примерно 20%) составляет большую часть (примерно 80%) ежедневного объема производства. Часто проводится анализ с целью разделения видов деталей на следующие группы по объему: А (высокий объем), В (средний объем), С (низкий объем) и D (редкие заказы). К категории D можно отнести детали, изготавливаемые по специальным заказам, или запасные части.

Подобная смешанная система позволяет выборочно применять как вытягивающую систему с использованием супермаркета, так и последовательную вытягивающую систему, при этом предприятие выигрывает от преимуществ обеих систем даже тогда, когда спрос сложен и изменчив. Обе системы могут функционировать одновременно, бок о бок по всему потоку создания ценности, или же можно использовать их для детали того или иного типа в различных точках вдоль отдельного потока создания ценности.

Интересным является метод сокращения времени цикла под названием точно вовремя (Just-in-Time).

Скорость процесса обычно измеряется временем цикла – общим временем, необходимым для изготовления продукта или предоставления услуги. Сокращение времени цикла может снизить себестоимость продукции для производителя и стоимость для потребителя. Сокращение времени цикла может быть достигнуто при полном понимании технологически обоснованного маршрута движения материалов/ изделий/ компонентов в процессе работы с ними и управлении ими в пределах процесса.

До начала внедрения методики точно вовремя и изменения компоновки оборудования следует обязательно тщательно изучить существующий процесс и документировать его на диаграмме потока или с помощью карты потока создания ценности. Чтобы внедрение прошло успешно, следует провести обучение персонала и правильно, не занижая показателей, оценить стоимость перемен [3].

Метод первым вошел – первым вышел (First in – First out, FIFO) - принцип и метод поддержания точной последовательности производства и доставки, при которой деталь, поступившая в процесс или на хранение первой, первой выходит из процесса или со склада. Такой подход позволяет предотвратить устаревание хранящихся деталей, а также гарантирует, что запасы не обусловят проблем с качеством. Метод FIFO – обязательное условие реализации вытягивающей системы.

Кайдзен — непрерывное совершенствование всего потока создания ценности в целом или отдельного процесса с целью увеличения ценности и уменьшения потерь. Процесс совершенствования состоит из внесения множества маленьких улучшений, из которых складывается большой эффект.

Внедрение системы 5S является одним из основных инструментов внедрения бережливого производства.

Система 5S включает наведение порядка, чистоты, укрепление дисциплины и создание безопасных условий труда с участием всего персонала.

Важно отметить, что система 5S это не однократные проведения генеральной уборки, а принципиально новый стиль отношения к рабочей среде, ее организации и безопасности - стиль постоянного поддержания высокоорганизованного, чистого и безопасного рабочего пространства. Можно выделить 5 основных принципов системы: организация, аккуратность, уборка, стандартизация, дисциплина.

Одним из инструментов бережливого производства является гибкое производство и создание потока стоимости или ценности. Понятие «гибкое производство» выступает за повышение эффективности и стандартизацию за счет постоянных процессов улучшения.

К инструментам бережливого производства также относятся «Сокращение времени настройки / переналадки». Многие производители уверены: длительная обработка одной крупной партии изделий более эффективна, чем обработка нескольких небольших партий, так как в последнем случае требуется частая переналадка. Однако лидеры отрасли поняли, что верно как раз обратное. Если время переналадки значительно сократить, а сам процесс упростить, ее можно производить чаще, благодаря чему будут лучше удовлетворяться запросы клиентов. Сегодня клиенты и слышать не хотят о том, чтобы подождать, пока закончится работа над изделием другого заказчика из большой партии и появится возможность перейти к его заказу. Поэтому ускорение переналадки на более компактном и более гибком оборудовании облегчает реагирование на запросы клиентов и снижает затраты на содержание больших запасов в ожидании соответствующих заказов.

Канбан является неотъемлемой частью бережливого производства.

Канбан (в дословном переводе с японского бирка, значок) – это средство информирования, с помощью которого дается разрешение или указание на производство или изъятие (передачу) изделий в вытягивающей системе. Наиболее известным и распространенным примером таких средств коммуникации служит карточка канбан. Как правило, она представляет собой листок бумаги, иногда помещенный в прозрачный пластиковый конверт, на котором указаны наименование и номер детали, внешний поставщик или внутренний процесс-поставщик, число изделий в упаковке, местоположение склада и процесса-потребителя. На карточке может быть помещен штрих-код для считывания или автоматического выставления счета. Помимо карточек в роли канбан могут выступать треугольные металлические таблички, цветные шары, электронные сигналы или любые другие средства, способные передать требуемую информацию и защищающие ее от искажения.

Канбан позволяет добиться поставки точно вовремя, поскольку его цель состоит именно в достижении своевременности поставки. В сущности, канбан становится автономным нервом производственной линии. С его помощью рабочие начинают функционировать самостоятельно и сами решают, необходима ли сверхурочная работа. Система канбан также выявляет, что́ еще должны сделать менеджеры и супервайзеры для улучшения производства. Это, вне всякого сомнения, способствует повышению производительности труда и работы оборудования.

Построение карты потока создания ценности – это сравнительно простой инструмент, который с помощью карандаша и бумаги помогает увидеть и понять материальные и информационные потоки в ходе создания ценности.

Под построением карты потока создания ценности чаще всего понимают рассмотрение, и планирование от начала до конца всех шагов производственного процесса (материальных и информационных), необходимых для создания продуктов одного семейства. Семейство – это группа продуктов, которые проходят через аналогичные этапы обработки на одних и тех же станках.

Внедрение технологий бережливого производства в структурных подразделениях должны осуществлять специально сформированные для выполнения данной задачи рабочие группы. Создание рабочей группы оформляется положением о создании рабочей группы в свободной форме.

Следует также рассмотреть применение технологий бережливого производства при проектировании и разработке новых технологических процессов ремонта и эксплуатации технических средств [4, 5].

Так, проектирование и разработка новых технологических процессов ремонта и эксплуатации технических средств осуществляется в случаях:

- ввода в эксплуатацию новых производственных объектов – цехов, участков, структурных подразделений;
- модернизации, реконструкции, реорганизации существующих производственных объектов – цехов, участков, структурных подразделений;
- модернизации непосредственно объектов ремонта / эксплуатации;
- пересмотра существующих, неоптимальных проектных решений;
- необходимости размещения производства новой продукции / услуг на существующих производственных мощностях [3].

В случае применения технологий бережливого производства при проектировании новых технологических процессов специализированные формы отчетности не оформляются.

В случае внедрения технологий бережливого производства в действующих технологических процессах руководитель рабочей группы оформляет следующие отчетные документы:

- график внедрения технологий бережливого производства в структурном подразделении;
- карту потока создания ценности текущего состояния;
- карту потока создания ценности будущего состояния;
- целевые показатели технологического процесса;
- план мероприятий по внедрению технологий бережливого производства;
- краткий отчет о выполнении мероприятий плана по внедрению технологий бережливого производства (следует оформлять ежемесячно);
- развернутый аналитический отчет о внедрении технологий бережливого производства в структурном подразделении (следует оформлять ежеквартально).

Все перечисленные виды отчетности оформляются в свободном виде с соблюдением требований к содержанию документа.

Информация о ходе внедрения технологий бережливого производства, в том числе график внедрения технологий бережливого производства, фактические и целевые показатели технологического процесса и другие данные, определенные руководителем рабочей группы, должна быть размещена на информационных стендах производственных участков структурного подразделения, в которых осуществляется внедрение [6].

Таким образом, переход от массового производства к бережливому производству во многих случаях не требует особо серьезных вложений. Не всегда, но часто не надо закупать новое дорогостоящее оборудование, не надо переходить на новые материалы и технологии, не надо компьютеризировать производство и внедрять дорогостоящие ERP-системы и т.д. Надо всего лишь изменить культуру управления предприятием, систему взаимоотношений между различными уровнями и подразделениями предприятия, систему ценностной ориентации сотрудников и их взаимоотношения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вумек, Дж. П. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании [Текст]: Пер. с англ./ Дж. П. Вумек, Д.Т. Джонс. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 473 с.
2. Вэйдер, М. Инструменты Бережливого производства: Мини-руководство по внедрению методик Бережливого производства [Текст]: Пер. с англ. / М. Вэйдер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 125 с.
3. Васильчук, О.И. Управление и учет операций по мотивации работников, направленных на оптимизацию бизнеса [Текст] / Васильчук О.И. // Инновационное развитие экономики. - 2013. - № 4-5 (16). - С. 182-187.
4. Годлевский В.Е., Буткевич Р.В., Клочков Ю.С., Гиорбелидзе М.Г., Жадяев А.Н., Селезнева Т.С. Методика повышения эффективности процесса сборки отопителя салона на основе концепции бережливого производства // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2012. № 4 (22). С. 147-152.
5. Закиров Э.А. Обоснование управленческих решений на основе методики учета затрат по потокам создания ценности // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 2 (26). С. 152-158.
6. Кудряшов, А. В. Бережливое производство: проблемы и опыт внедрения [Текст] / А. В. Кудряшов // Методы менеджмента качества. - 2013. - № 4. - С. 4-9

METHODICAL ASPECTS OF THE ORGANIZATION OF LEAN PRODUCTION AT THE ENTERPRISE

© 2014

L.I. Erokhina, doctor of economic sciences, professor, honored worker of higher school of Russian Federation, rector
Volga State University of Service, Togliatti (Russia)
D.L. Savenkov, doctor of economic sciences, professor
Samara state University of Economics, Samara (Russia)

Annotation: The article considers The features of the introduction of lean production at the enterprise. Presents the components of lean production. Describes modern approaches to the implementation of lean manufacturing, as well as the main tools of lean manufacturing, such as 5S system, flexible production and creating a thread cost or value, reduce setup times / changeovers, Kanban system, map of value creation, reporting and exchange of information on the implementation of lean production technologies.

Keywords: lean manufacturing, method, tool, introduction, approach, technology, value of the stage, a product company.

УДК 658.511.2

ФАКТОРНАЯ МОДЕЛЬ ОБОСНОВАНИЯ ВЫБОРА ПОСТАВЩИКА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ЛОГИСТИКИ ПОСТАВОК

© 2014

М.И. Иванова, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент производственной сферы»
Национальный горный университет, Днепропетровск (Украина)

Аннотация: Предложенная для использования факторная модель обоснования выбора поставщика при формировании логистики поставок учитывает основные критерии предприятия-заказчика и носит универсальный характер.
Ключевые слова: логистика поставок, выбор поставщика, факторная модель.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Стагнация экономики Украины и других стран СНГ требует от руководителей промышленных предприятий соблюдения суровой экономии всех имеющихся ресурсов и минимизации расходов, связанных с их поставкой. Именно логистика поставок, по мнению таких ведущих ученых-экономистов как В. Е. Николайчук [1], Е. В. Крикавский [2], А. М. Гаджинский [3], А. Г. Кальченко [4], требует поиска новых более надежных поставщиков, более дешевого, но, в то же время, и более качественного сырья и материалов, необходимости изучения проблемы эффективности их использования. Построение рациональной закупочной деятельности должно основываться, в первую очередь, на использовании современных методов выбора поставщика и учета основных критериев предприятия-заказчика.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы. Совокупность логистических процессов образует логистическую цепь, которая помогает понять сущность логистического управления.

Поставки являются важным звеном в логистическом процессе и деятельности предприятия, поскольку от качества, объема поставленных материалов и сроков их поставки зависят ритмичность процесса производства, соблюдение сроков выполнения контракта, качество изготовляемой продукции, наличие или отсутствие запасов и т.д. [2, с. 225].

Логистический процесс промышленного предприятия состоит из сферы поставки, сферы поддержки производства и сферы физического распределения [4, с. 115]. Сфера поставки обеспечивает вход материального потока в логистическую систему.

Логистика на этом этапе называется закупочной [5, 6], однако в литературе часто можно встретить и другие названия: логистика заготовительная [8] или логистика поставок [7, 9, 10].

Логистика закупок или логистика поставок – функциональная отрасль логистики, которая осуществляет управление входными материальными потоками и связанными с ними другими логистическими потоками с целью обеспечения производства необходимыми ресурсами [2, с. 185]. Целью логистики поставок является адекватное и полное удовлетворение потребностей производства в материалах с максимально возможной экономической эффективностью [3, с. 124]. Исходя из основной цели и условий логистики поставок предприятия определяют ее цели, которые представлены на рисунке 1.

Цели логистики поставок должны согласоваться с развитием внешней среды, периодом жизненного цикла предприятия, его концептуально-стратегической ориентацией и коммерческими возможностями [5, с. 203-204]. Основные принципы, на которых базируется логистика поставок, представлены в таблице 1 [3, с. 127].

Мы видим, что учеными-экономистами недостаточно внимания уделено использованию факторных моделей выбора поставщиков, что и обусловило выбор направления исследования.

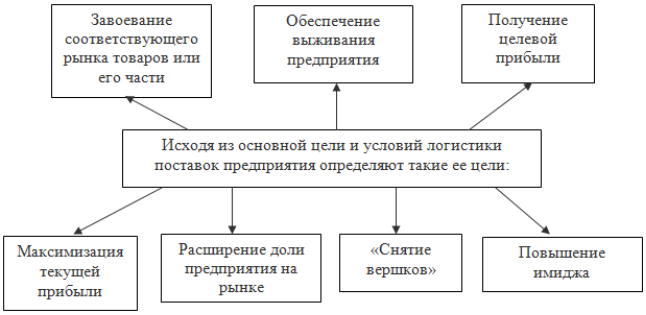


Рис.1. Основные цели логистика закупок [3, с. 124]

Таблица 1 - Принципы логистики закупок [3, с. 127]

Принципы	Характеристика
Синхронизация	Основывается на обеспечении взаимодействия между процессами поставки материальных ресурсов в необходимом количестве в тот момент, когда звенья логистической системы в них нуждаются, с целью минимизации расходов, связанных с созданием запасов (система закупок «точно вовремя» или «just, - in - time».
Обратного направления	Предусматривает расчет потребности в закупке в обратном к производственному процессу направлении, то есть от конечной продукции к входящим сырью, материалам, полуфабрикатам.
Надежности	Требует создания организационных условий, которые должны обеспечить бесперебойные закупки на предприятие необходимых материальных ресурсов, четкое выполнение графика закупок.
Хозяйственной связи	Базируется на установке адекватных деловых отношений с поставщиками.
Компьютеризации	Заключается в использовании компьютеризованных методов выявления потребностей в материалах на разных стадиях производственного процесса «толкающего» типа (MRP (Materials requirements planning)).

Формирование целей статьи (постановка задания). Целью данного исследования является построение факторной модели обоснования выбора поставщика при формировании логистики поставок, которая учитывала бы такие критерии, как качество сырья и материалов, своевременность снабжения, цену, местонахождение поставщика, порядок расчета, финансовую стабильность, возможность получения внеплановых поставок.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Взаимодействие и координация деятельности рыночных субъектов в логистической системе связано, прежде всего, с выбором поставщиков и организацией работы с ними. Выбор поставщиков рассматривается как важное задание промышленных предприятий во время процесса поставок, который является функциональной подсистемой логистики предприятия. Рассмотрение

вопросов, касающихся оценки и выбора поставщиков промышленного предприятия, направленных на повышение качества материально-технического обеспечения производства необходимыми материальными ресурсами и оптимизацию алгоритма оценки и выбора поставщиков, является главной целью повышения эффективности логистики поставок.

ПАО «Днепротяжмаш» выпускает доменное, прокатное, сталеплавильное, горнорудное, агломерационное, коксохимическое, транспортно-разгрузочное оборудование. Ассортимент продукции предприятия очень большой и все время расширяется. Он включает: вагоноопрокидыватели, задвижки газовые, инструменты для железнодорожного транспорта, клапаны горячего дутья для доменных печей, ковши для разлива чугуна и стали, насосы, насосы багерные, оборудование для горно-обогатительных комбинатов, нефтеперерабатывающей промышленности, электростанций и т.д.

В процессе производства всех видов оборудования, предлагаемого предприятием, используются следующие виды сырья и материалов: чугун, периклазовый порошок и огнеупоры, ферросплавы, формовочный песок, промышленные газы, огнеупорный кирпич, осевая заготовка и заготовка колес диаметром 850 мм и 650 мм.

Для построения факторной модели обоснования выбора поставщика, нами будет проведен расчет расходов сырья и материалов для производства десяти единиц основного оборудования (таблица 2).

Анализируя расходы на сырье ПАО «Днепротяжмаш», видим, что наибольший удельный вес занимают расходы на приобретение чугуна. Поэтому нами будет рекомендовано формирование системы логистики поставок именно для чугуна.

Таблица 2 - Основные виды сырья, закупаемого ПАО «Днепротяжмаш»

Виды ТМЦ	Расходы, тыс. грн	Удельный вес %
Чугун литейный	34746,05	37
Ферросплавы	24416,14	26
Формовочный песок	14086,24	15
Периклазовый порошок	11268,99	12
Промышленные газы	1878,16	2
Огнеупорный кирпич	4695,41	5
Прочее сырье	2817,25	3

Предложенный алгоритм обоснования выбора поставщиков включает этапы, изображенные на рисунке 2. Соблюдение этих этапов позволяет выбрать критерии и определить параметры оценки надежности поставщика.

I этап. Определение цели: сокращение расходов предприятия во время закупки сырья и материалов. Основной целью предложенной факторной модели, с учетом стратегии исследуемого предприятия, направленной на обеспечение эффективности функционирования, является уменьшение общих расходов и обеспечение экономической эффективности процесса поставок в целом.

II этап. Определение количества и наполнения критериев. На этом этапе возникают проблемы, связанные с большой группой качественных параметров, которые имеют важное значение в процедуре отбора, но трудно поддаются количественному определению. К таким показателям относится имидж поставщика и его репутация в отрасли, отсутствие негативных отзывов в средствах массовой информации, качество продукции, доброжелательность персонала и т.д. Негативная оценка по этим показателям может повлечь отказ от сотрудничества с поставщиками.

При разработке факторной модели в основу было положено семь самых весомых критериев выбора поставщиков, а именно: качество сырья и материалов, своевременность закупок, цена, местонахождение поставщика, порядок расчета, финансовая стабильность, возможность получения внеплановых поставок.

Рис. 2. Алгоритм факторной модели обоснования выбора поставщика

Такие показатели, как качество товаров, своевременность снабжения и цена действительно являются основными критериями, поскольку они раскрывают возможность поставщика обеспечивать предприятия продукцией соответствующего качества в необходимом количестве по установленной цене, в необходимом месте, в необходимое время с максимально возможной экономической эффективностью.

К дополнительным критериям, которые влияют на уменьшение логистических расходов, можно отнести местонахождение поставщика, порядок расчета и возможность получения внеплановых поставок.

III этап. Определение параметров оценки поставщиков. Использование выбранных критериев позволяет осуществить выбор альтернатив на основании разработанных параметров (таблица 3).

Весь дальнейший анализ предложенной факторной модели будет основываться на бальных оценках, приведенных в таблице 3.

Таблица 3 - Параметры оценки выбора поставщиков

№ п/п	Критерии	Параметры	Оценка параметров, баллы
1	Качество сырья и материалов	Высокое	3
		Среднее	2
		Низкое	1
2	Своевременность снабжения	В срок, без сбоев	3
		В срок, с незначительными сбоями	2
		С нарушениями сроков, без сбоев	2
		С нарушениями сроков, со сбоями	1
3	Цена за тонну	Высокая	1
		Средняя	2
		Низкая	3
4	Местонахождение	до 50 км	3
		от 50 км до 100 км	2
		свыше 100 км	1
5	Порядок расчета	100% предоплата	1
		Частичная предоплата	2
		Оплата после реализации	3
6	Финансовая стабильность	Вероятность банкротства высокая	1
		Вероятность банкротства низкая	3
7	Возможность получения внеплановых поставок	Существует	3
		Не существует	1

IV этап. Анализ возможных и обоснование потенциальных поставщиков. Предварительный выбор поставщиков дает основание для выбора возможных поставщиков, а окончательный – для выбора потенциальных. Если поставщик из числа возможных не отвечает основным критериям, он не включается в список потенциальных. Для предварительного и окончательного выбора поставщиков используют выводы экспертов.

Основными поставщиками чугуна для машиностроительной отрасли Украины являются ПАО «Запорожсталь»

(г. Запорожье, Украина); ПАО «АрселорМиттал Кривой Рог» (г. Кривой Рог, Украина); ПАО «ЕВРАЗ - ДМЗ им. Петровского» (г. Днепропетровск, Украина); ОАО «Тулачермет» (г. Тула, Россия).

Для оценки критерия «финансовая стабильность» нами будет проведен анализ поставщиков по пятифакторной модели Альтмана [12, с. 127] (таблица 4) в основе расчетов положены данные финансовой отчетности перечисленных выше предприятий.

Таблица 4 - Основные показатели финансовой деятельности поставщиков и расчет параметров по пятифакторной модели Альтмана

Параметр	Формула расчета	Поставщики			
		ПАО «Запорожсталь»	ПАО «Арселор-Миттал Кривой Рог»	ПАО «ЕВРАЗ - ДМЗ им. Петровского»	ОАО «Тулачермет»
X1	Собственные оборотные средства / Сумма активов	-0,048	0,253	-0,379	0,220
X2	Чистая прибыль / Сумма активов	-0,011	0,105	-0,166	-0,028
X3	Операционная прибыль / Сумма активов	-0,002	0,164	-0,143	-0,034
X4	Стоимость собственного капитала / Ссудный капитал	1,128	2,804	0,295	0,776
X5	Выручка от реализации продукции / Сумма активов	1,578	1,421	0,964	2,555
Z=0,717*X1+0,847*X2+3,107*X3+0,42*X4+0,995*X5		1,994	3,371	0,225	2,897
Количество баллов		3	3	1	3

Из анализа данных таблицы 4, видно, что предприятию ПАО «ЕВРАЗ - ДМЗ им. Петровского» с большой вероятностью угрожает банкротство (Z<1,23). ПАО «Запорожсталь», ПАО «АрселорМиттал Кривой Рог» и ОАО «Тулачермет» имеют минимальный риск банкротства(Z>1,23).

Рассмотрим факторную модель обоснования выбора поставщика при формировании логистики поставок, которая представлена в таблице 5.

Таблица 5 - Факторная модель обоснования выбора поставщика при формировании логистики поставок

№ п/п	Критерии	Поставщики			
		ПАО «Запорож-сталь»	ПАО «Арселор-Миттал Кривой Рог»	ПАО «ЕВРАЗ - ДМЗ им. Петровского»	ОАО «Тула-чермет»
1	Качество сырья и материалов	2	3	2	2
2	Своевременность снабжения	2	2	3	2
3	Цена за тонну	2	1	2	3
4	Местонахождение	3	2	3	1
5	Порядок расчета	3	3	2	1
6	Финансовая стабильность	3	3	1	3
7	Возможность получения внеплановых поставок	3	3	1	1
Всего баллов		18	17	14	13

Из анализа данных таблицы 5 следует вывод, что предприятия ПАО «ЕВРАЗ - ДМЗ им. Петровского» и ОАО «Тулачермет» набрали меньше всего баллов, поскольку в сотрудничестве с этими поставщиками не предусмотрена возможность внеплановых поставок, что снижает доверие к этим поставщикам. Следовательно, потенциальными поставщиками являются ПАО «Запорожсталь» и ПАО «АрселорМиттал Кривой Рог».

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Подводя итоги проведенному исследованию, отметим, что предложенная факторная модель обоснования выбора поставщиков при формировании логистики поставок учитывает такие самые весомые критерии, как качество сырья и материалов, своевременность снабжения, цену, местонахождение поставщика, порядок расчета, финансовую стабильность, возможность получения внеплановых поставок. Перспективой дальнейших разработок является формирование стохастических моделей, которые учитывали бы все приведенные выше критерии и изменения объема производства из-за влияния внешней среды.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Николайчук В. Е. Заготовительная и производственная логистика [Текст] : монография / В. Е. Николайчук. – М. ; Харьков ; СПб. : Питер, 2001. – 155 с.

2. Крикавський Є. В. Логістика. Основи теорії: підручник [Текст] / Є. В. Крикавський – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2004. – 416 с.

3. Гаджинский А. М. Логистика: Учебник [Текст] / А. М. Гаджинский, – 20-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 484 с.

4. Кальченко А. Г. Основи логістики [Текст] / А. Г. Кальченко – К.: Товариство «Знання». – 1999. – 135 с.

5. Залманова М. Е. Закупочная и распределительная логистика [Текст] : учеб. пособие по курсу «Логистика» для студентов спец. 0701 / М. Е. Залманова. – Саратов : [б. и.], 1992. – 83 с.

6. Лаврова О. В. Стратегия закупочной и распределительной логистики [Текст] : учеб. пособие по курсу «Логистика» для студентов спец. 060801 / О.В.Лаврова. – Саратов : [б. и.], 1997. – 34 с.

7. Гарнов И. Б. Логистика поставок в малом торговом бизнесе [Текст] : автореферат диссертации на соискание ученой степени канд.экон.наук:08.00.06 / И. Б. Гарнов. – СПб., 1999. – 16 с.

8. Циммерман Р. Заготовительная логистика а организации прямых хозяйственных связей предприятий [Текст] : автореферат диссертации на соискание ученой степени канд.экон.наук:08.00.06 / Р. Циммерман. – СПб, 1992. – 18 с.

9. Щеглов П. Е. Логистика закупок в малом бизнесе [Текст] : автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.06 / П. Е. Щеглов. – СПб., 2000. - 18 с.

10. Коробочкина Н. В. Логистика организации процесса закупок материальных ресурсов на предприятии [Текст] : автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук : 08.00.05 / Н. В. Коробочкина. – Саратов, 2002. – 19 с.

11. Гурч Л. М. Логістика: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. [Текст] / Л. М. Гурч – К.: ДП «Видавничий дім «Персонал», 2008. – 560 с.

12. Іванова М. І. Порівняння методів діагностування банкрутства [Текст] / М. І. Іванова, Д. М. Потьомкін // Економічний простір : Збірник наукових праць. – № 31. – Дніпропетровськ, 2009. – С. 184–200.

THE FACTOR MODEL OF SUPPLIER'S CHOICE JUSTIFICATION IN THE FORMATION OF A LOGISTICS SUPPLY

© 2014

M.I. Ivanova, candidate of economic sciences, associate professor of «Management of productive sphere»
National Mining University, Dnepropetrovsk (Ukraine)

Annotation: A factor model to substantiate the supplier's choice in the formation of a logistics supply has been suggested. The model takes into account the basic criteria of a client enterprise and it is universal.

Keyword : logistics of deliveries, supplier's choice, factor model.

УДК 336.71:005.585

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ МЕНЕДЖМЕНТА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

© 2014

А.А. Ищенко, ассистент кафедры экономической теории и конкурентной политики
Киевский национальный торгово-экономический университет, Киев (Украина)

Аннотация: В статье рассмотрены инструменты мониторинга и оценки финансовой устойчивости банка. Предложен подход к оценке качества менеджмента банка как составляющей системы оценки его финансовой устойчивости путем расчета промежуточных и сводных показателей качества отдельных компонентов менеджмента.

Ключевые слова: инструменты оценки финансовой устойчивости банка, оценка менеджмента, алгоритм оценки качества, компетенции руководящего звена банка.

Своевременная диагностика вероятности наступления кризисного состояния банка с целью разработки плана действий для улучшения его финансового состояния является одной из важных задач, которая возникает перед аналитиками банка, надзорным органом и внешними пользователями. В мировой практике существует много инструментов мониторинга и оценки финансовой устойчивости банка, которые можно классифицировать следующим образом:

1) рейтинговые системы (дистанционные и недистанционные модели;

2) системы анализа финансовых коэффициентов и однородных групп;

3) статистические модели раннего предупреждения (модели предсказания снижения рейтинга банка, модели предсказания убытков, статистические модели предсказания вероятности банкротства и срока до него);

4) системы комплексной оценки;

5) инструменты микро- и макропруденциального анализа (системы индикаторов финансовой устойчивости, системы стресс-тестирования).

Эти инструменты позволяют осуществить анализ показателей банковской деятельности для получения общего представление о состоянии банковского учреждения, определения приоритетов его развития, выявления слабых мест и возможных угроз уровню его финансовой устойчивости.

Одним из самых известных в мире инструментов оценки устойчивости банка является американская рейтинговая система недистанционного типа CAMELS, разработанная Федеральной резервной системой, Управлением контролера денежного обращения и Федеральной корпорацией страхования депозитов.

Эта рейтинговая система на сегодняшний день соответствует основным базельским принципам. Она служит ориентиром для совершенствования, а также разработки надзорными органами многих стран собственной системы, адаптированной с учетом соответствующих национальных особенностей.

Системой предусмотрен анализ таких групп показателей как достаточность капитала, качество активов, факторы управления, доходы, ликвидность и чувствительность к рыночному риску. Её преимуществом можно назвать комплексный подход к всестороннему анализу деятельности банка, в результате которого возникает возможность не только их ранжирования по степени устойчивости, но и принятия соответствующих решений о необходимости вмешательства со стороны надзорных органов.

Эти преимущества обусловили широкое распространение CAMELS во многих странах (например, Австрия, Россия, Польша, Украина, Чехия и др.).

Нам представляется важным то, что CAMELS в отличие от многих других инструментов оценки финансовой устойчивости предусматривает оценку менеджмента банка. В рамках оценки исследуются наиболее весомые по мнению надзорного органа характеристики [1] и определяется общий уровень (рейтинг) менеджмента банка.

Анализ последних публикаций [2, 3] указывает на то, что особое внимание ученых привлекает оценка качества банковского обслуживания. При этом оценке качества менеджмента банка в целом уделено мало внимания.

В связи с этим, целью этой статьи является разработка подхода к качественной оценке менеджмента банка в целом, результатом которой будет не рейтинг, а комплексный показатель.

Для того, чтобы выделить свойства качества менеджмента, необходимые для его оценки, мы предлагаем обратиться к международному стандарту ISO 9001:2008 «Системы менеджмента качества. Требования» (Quality management systems. Requirements) [4].

Этим стандартом устанавливается, что для достижения соответствия требованиям к изготовляемой продукции или предоставляемым услугам, организация должна:

1) определять и обеспечивать наличие необходимых ресурсов;

2) поддерживать в рабочем состоянии инфраструктуру;

3) создавать рабочую среду и управлять ею;

4) привлекать компетентный персонал, имеющий соответствующее образование, подготовку, навыки и опыт [4, С. 5].

Таким образом, банковское учреждение для обеспечения высокого качества предоставляемых услуг, что является залогом формирования его положительного имиджа, должно иметь:

- достаточный для бесперебойного функционирования объем финансовых ресурсов (наличные и безналичные средства);

- инфраструктуру для эффективного и результативного функционирования бэк- и фронт-офисов (помещения, рабочие места, офисная техника, информационные и к- оммуникационные технологии);

рабочую среду, объединяющую социальный и материальный аспекты, посредством формирования положительного микроклимата в коллективе и обеспечения работника необходимыми для исполнения обязанностей материальными и нематериальными активами, расходными материалами;

- работников надлежащего профессионального уровня подготовки на всех уровнях функционирования (low-, middle- и top-менеджмент).

Учитывая вышесказанное, мы считаем, что оценка качества менеджмента должна предусматривать оценку таких ее отдельных компонентов:

1) качество руководящего звена банка;

2) качество исполнительного звена банка;

3) качество рабочих зон;

4) качество обслуживания клиентов банком.

Мы не считаем необходимым при качественной оценке менеджмента учитывать достаточность финансовых ресурсов, поскольку это – количественный показатель, который может быть рассмотрен в рамках группы показателей ликвидности или достаточности капитала.

Для оценки каждого из указанных компонентов качества менеджмента, мы предлагаем использовать принципы и методы, положенные в основу квалиметрии [5, 6]. Таким образом, оценка может выполняться в соответствии с таким алгоритмом (рис. 1).

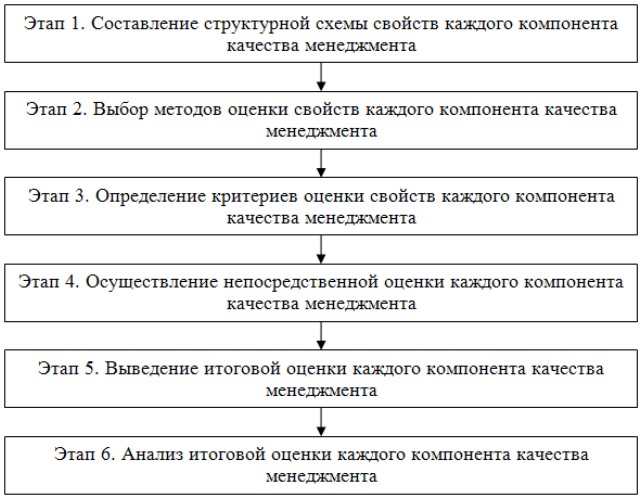


Рис. 1. Алгоритм оценки компонентов качества менеджмента банка (hазработано автором)

Для наглядности, в соответствии с данным алгоритмом мы предлагаем подход к оценке качества руководящего звена банка.

Этап 1. В основу определения свойств этого компонента нами положен перечень групп компетенций программно-диагностического комплекса «Эксперт+», который является одной из систем комплексной оценки персонала компаний в России [7]: 1) деловые качества – особенности поведения работника, которые влияют на качество и скорость выполнения им должностных обязанностей; 2) управленческие качества – специфические знания и навыки, которые могут быть использованы руководителем с целью достижения высокого уровня результативности и эффективной мотивации его подчиненных; 3) совместимость с коллективом – способность работника к адаптации в коллективе, командной работе, бесконфликтному сосуществованию с сотрудниками; 4) мотивационные факторы – интересы и потребности работника, влияющие на выполнение обязанностей и желание достижения целей банка; 5) характеристики темперамента – индивидуальные (психологические) особенности работника, влияющие на выполнение обязанностей; 6) интеллектуальные возможности – индивидуальные (умственные) особенности работника, способствуют четкому, качественному и творческому выполнению поставленных задач; 7) производительность – скорость выполнения поставленных задач. Исследование ряда источников [8-17] позволило составить перечень свойств, которые могут подлежать оценке (табл. 1).

Такой перечень не претендует на полноту и может быть дополнен или изменен по усмотрению аналитика, который непосредственно осуществляет оценку качества персонала. Отметим также, что балл аттестации руководителя, в случае, если таковая не проводится в банке, не учитывается во всей совокупности свойств.

Этап 2. В основу осуществления непосредственной оценки качества руководящего звена банка нами положен один из методов всесторонней оценки работника – метод «360 градусов» [18], суть которого заключается в оценке персонала путем задействования его делового окружения. В качестве опрашиваемых принимаются сотрудники и руководители высших и низших звеньев управления.

Этап 3. Лицо, оценивающее руководителя, получает бланк анонимной анкеты, где выставляет баллы от 1 до 5 по каждому из свойств группы, приведенных нами в табл. 1, исходя из следующей шкалы критериев:

5 – свойство выражено на очень высоком уровне;

4 – свойство выражено на высоком уровне;

3 – свойство выражено на удовлетворительном уровне;

2 – свойство выражено на низком уровне;

1 – свойство выражено на очень низком уровне или вообще отсутствует.

Таблица 1 - Перечень свойств руководящего звена банка

Группа свойств	Название свойств
1. Деловые качества	1.1. Добросовестное выполнение своих обязанностей и требовательность к подчиненным относительно аналогичного отношения к работе
	1.2. Ориентация подчиненных на достижение максимального результата при решении поставленных задач
	1.3. Соблюдение принципов корпоративной этики и олицетворение корпоративных ценностей банка
	1.4. Создание среди подчиненных благоприятного микроклимата
	1.5. Способность к лидерству и руководству подчиненными
	1.6. Справедливое отношение к подчиненным (система поощрений и штрафов)
	1.7. Помощь в решении спорных вопросов рабочего характера
2. Управленческие качества	2.1. Делегирование подчиненным собственных полномочий и ответственности, выполняя при этом лишь контролирующую функцию
	2.2. Распределение задач в соответствии со способностями и квалификации подчиненных
	2.3. Четкая формулировка подчиненным задач и сроков их выполнения
	2.4. Постановка перед подчиненными подразделения амбициозных задач, выполнение которых позволяет существенно улучшить результаты деятельности банка в целом
	2.5. Предоставление подчиненным рекомендаций и указаний по выполнению поставленных перед ними задач
	2.6. Контроль процесса выполнения поставленных перед подчиненными задач
	2.7. Проверка соответствия полученных результатов поставленным перед подчиненными задачам
	2.8. Внедрение в работу подразделения наиболее эффективных методов и технологий банковской деятельности
	2.9. Обеспечение рациональной организации функционирования подчиненного подразделения
	2.10. Ориентация на реализацию стратегических направлений развития и достижения целей банковского учреждения
	2.11. Способность к оперативному реагированию на изменения во внешней среде
	2.12. Соблюдение требований нормативных актов, положений и инструкций
3. Совместимость с коллективом	3.1. Умение работать с коллективом
	3.2. Наличие коммуникативных способностей
4. Мотивационные факторы	4.1. Стремление к карьерному росту или повышению уровня дохода
	4.2. Заинтересованность в возможности эффективного использования имеющегося интеллектуального потенциала
	4.3. Заинтересованность в возможности повышения уровня профессиональной подготовки за счет банка (финансирование профессиональных семинаров и программы подготовки персонала управленческого звена)
5. Характеристики темперамента	5.1. Способность к адекватному реагированию на замечания руководства высших звеньев управления по качеству выполнения поставленных задач
	5.2. Способность проявлять гибкость и дипломатичность в зависимости от ситуации
	5.3. Потребность в вербальном поощрении результатов деятельности по стороны руководства высших звеньев управления
	5.4. Способность к работе в условиях dead-line и адекватного поведения в стрессовых ситуациях
6. Интеллектуальные возможности	6.1. Способность к обучению
	6.2. Наличие необходимого уровня образования, профессиональной подготовки, квалификации и опыта работы
7. Продуктивность	7.1. Способность выдерживать высокий уровень нагрузки
	7.2. Способность к достижению качественного и своевременного выполнения задач подразделением
8. Аттестация	8.1. Бал ежегодной аттестации

Разработано автором на основе источников [8-13].

Результатом такого анкетирования является выведение индивидуального рейтинга руководителя и формирования соответствующих выводов относительно уровня компетентности руководителя по каждой отдельной группе свойств или в целом и принятия соответствующих решений.

Этап 4. Промежуточный индивидуальный рейтинг руководителя по отдельной группе свойств рассчитываем по следующей формуле (1):

$$R_{\text{int}_ind_leader} = \frac{\sum_{i=1}^{m}\sum_{i=1}^{n} K_{real}}{K_{\max} \cdot m \cdot n}, \quad (1)$$

где $R_{\text{int}_ind_leader}$ – промежуточный индивидуальный рейтинг руководителя по анализируемой группе свойств;

K_{real} – оценочный балл опрашиваемого по отдельному свойству группы свойств;

$K_{\max}$ – максимально возможный оценочный балл по отдельному свойству группы свойств (принимается по 5 баллов);

n – количество лиц, принимающих участие в анкетировании;

m – количество свойств в группе свойств.

Сводный индивидуальный рейтинг руководителя рассчитываем следующим образом (2)

$$R_{comp_ind_leader} = \frac{\sum_{i=1}^{n} R_{\text{int}_ind_leader}}{R_{\text{int}_ind_leader_\max} \cdot n}, \quad (2)$$

где $R_{comp_ind_leader}$ – сводный индивидуальный рейтинг руководителя;

$R_{\text{int}_ind_leader}$ – промежуточный индивидуальный рейтинг руководителя по анализируемой группе свойств;

$R_{\text{int}_ind_leader_\max}$ – максимально возможный промежуточный индивидуальный рейтинг руководителя по анализируемой группе свойств (принимается по 5 баллов);

n – количество групп свойств.

Результаты промежуточного и сводного рейтинга в индивидуальном порядке могут доводиться до руководителя с целью самосовершенствования по свойствам, которые получили низкий рейтинговый балл.

Этап 5. Поскольку целью нашего исследования является расчет сводного показателя качества по всей совокупности руководителей, работающих в рассматриваемом банке, оценку качества руководящего звена банка рассчитываем по формуле (3):

$$R_{comp_gen_leader} = \frac{\sum_{i=1}^{n} R_{comp_ind_leader}}{\sum_{i=1}^{n} R_{comp_ind_leader_\max}}, \quad (3)$$

где $R_{comp_gen_leader}$ – сводный показатель качества руководящего звена банка;

$R_{comp_ind_leader}$ – сводный индивидуальный рейтинг отдельного руководителя;

$R_{comp_ind_leader_\max}$ – максимально возможный оценочный балл сводного индивидуального рейтинга руководителя (принимается по 5 баллов);

n – количество руководителей, качество которых оценивается.

Сводный показатель качества руководящего звена банка может быть рассчитан как в абсолютном, так и в процентном значении.

Этап 6. Для анализа полученного сводного показателя качества и принятия дальнейших решений в отношении работающих в учреждении руководителей, экспертным методом нами определены верхняя и нижняя границы интервалов каждого уровня качества:

$R_{comp_gen_leader} = 1$ – очень высокое качество руководства банка;

$R_{comp_gen_leader} \in [0{,}84;\ 1)$ – высокое качество руководства банка;

$R_{comp_gen_leader} \in [0{,}64;\ 0{,}84)$ – среднее качество руководства банка;

$R_{comp_gen_leader} \in [0{,}44;\ 0{,}64)$ – низкое качество руководства банка;

$R_{comp_gen_leader} \in [0;\ 0{,}44)$ – очень низкое качество руководства банка.

Аналогично к оценке качества руководящего звена банка, за алгоритмом, изображенном на рис. 1, может быть совершена оценка качества исполнительного звена банка, качества рабочих зон и качества обслуживания клиентов банком.

Таким образом, предложенный нами подход к качественной оценке менеджмента банка включает анализ и оценку основных его компонентов. Выведение сводных показателей на завершающем этапе алгоритма оценки каждого с компонентов качества менеджмента, позволяет их применять при построении интегральных показателей оценки финансового состояния банка, а приведенные шкалы критериев – интерпретировать полученные итоговые результаты касательно уровня качества менеджмента банка с целью дальнейшего принятия соответствующих решений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Commercial Bank Examination. Manual / Division of Banking Supervision and Regulation. Board of Governors of the Federal Reserve System. – Washington, 1994. – 1878 p. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.federalreserve.gov/boarddocs/supmanual/cbem/cbem.pdf.

2. Білошапка В. Теоретичні аспекти оцінки якості банківських послуг / В. Білошапка, А. Корчан // Банківська справа. – 2013. – №4. – С. 78-83.

3. Мухаметзянова Е.С. Оценка качества банковского обслуживания: выбор методики / Е.С. Мухаметзянова // Деньги и кредит. – 2014. – №4. – С. 49-53.

4. ISO 9001:2008 Quality management systems – Requirements.

5. Азгальдов Г.Г. О квалиметрии / Г.Г. Азгальдов, Э.П. Райхман – М.: Издательство стандартов, 1972. – 172 с.

6. Азгальдов Г.Г. Квалиметрия для всех: учебное пособие / Г.Г. Азгальдов, А.В. Костин, В.В, Садовов. – М.: ИД ИнформЗнание, 2012. – 165 с.

7. Перечень методик [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.expert-plus.ru/about/metodexpert.

8. Балашов Ю.К. Оценка персонала – основа кадровой политики зарубежных фирм / Ю.К. Балашов // Кадры предприятия. – 2003. – №9. – С. 23-28.

9. Оценка персонала. Управленческие работники [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.jobgrade.ru/modules/Articles/article.php?storyid=277.

10. 36 качеств настоящего руководителя / Новости в мире от 12.08.2013 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.hrliga.com/index.php/uploads/uploads/index.php?module=news&op=view&id=10576.

11. Дорошенко Н. Типы топа / Н. Дорошенко // Власть денег. – 2012. – №43. – С. 34-37.

12. Самый эффективный способ мотивации персонала / Новости в мире от 21.03.2013 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.hrliga.com/index.php/uploads/uploads/index.php?module=news&op=view&id=10068.

13. Бурцева К.Ю. Современные инструменты управления предприятием, персоналом и производительностью труда // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2012. № 4 (22). С. 223-228.

14. Логинова Ю.С. Оценка персонала как незаменимого инструмента управления кадровым ресурсом организации // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 24. С. 75-80.

15. Рамазанов А.В. Особенности инвестиционных операций банков // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 4 (24). С. 175-179.

16. Сыротюк С.Д. Самообучающиеся организации как перспективная форма управления компетентностью персонала // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 2. С. 72-77.

17. Что мотивирует и демотивирует украинцев работе [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.hrliga.com/index.php/uploads/uploads/index.php?module=news&op=view&id=8154.

18. Уорд П. Метод 360 градусов / П. Уорд. – М.: Hippo Publishing LTD. – 2006. – 352 с.

IMPROVEMENT APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF MANAGEMENT OF COMMERCIAL BANK

© 2014

A.A. Ishchenko, assistant of the chair «Economic Theory and Competition Policy»
Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv (Ukraine)

Annotation: This article describes tools of the monitoring and estimating of the financial stability of the bank. Proposed an approach to assessing the quality of bank's management as a part of the estimating system of its financial stability, through calculating the intermediate and compose indicators of the quality of individual components of management.

Keywords: assessment tools for the financial stability of the bank, management's assessment, algorithm for quality estimating, quality properties of managers of the bank.

УДК: 339.923(4)+339.924(477)

ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ (ЦВЕ) В ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ (ЕС) И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИХ ОПЫТА В ПРОЦЕССЕ ИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ В ЕВРОПЕЙСКОЕ СООБЩЕСТВО

© 2014

О.М. Кириченко, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности
Национальный университет пищевых технологий, Киев (Украина)

Аннотация. В статье обобщаются последствия вступления стран ЦВЕ в ЕС, рассматриваются проблемы, которые могут возникнуть в Украине и перспективы, которые перед ней открываются, в условиях интеграции в европейское пространство.

Ключевые слова: регулирование, экономическая интеграция, Европейский Союз, страны-члены ЕС, внешнеэкономические отношения.

Problem Definition. In due time termination of the extended and complicated process of the accession of ten countries of the Central, Eastern Europe countries and Baltic States to the EU was the most notable event in the EU economic and external economic development. The extension was preceded by deep reforms of mutual adaptation implemented by the both parties. At that, among five basic priorities of the European Commission activity for the next five years, three of them have the direct relationship to the economic development, namely:

- creating conditions for economic growth and the working places quantity input with purpose of the defined goals achievement;
- successful solution to the problems as a result of the EU extension; the life quality improvement purposed to development of the modern model of European society made on the dynamic economic development;
- observance of social justice principles.

In the context of cease of the processes of European integration and presumptive possibility of the associated membership of Ukraine in November 2013, we consider necessary to analyze the economic and social impacts of the accession of the Central and Eastern Europe countries (CEE) to the EU.

Purpose of this article consists in summarizing the impact of the CEE countries integration way and using their positive experience in the external economic strategy of Ukraine.

Literature Sources Review. At the up-to-day stage the economic science gives attention to the study of integration processes of economic relations forming strategic interests of the different countries and their associations. Such scientists as P.Yu.Buriak, B.V.Hubskyi, O.H.Hupalo, H.N.Klymko, D.H.Lukianenko, T.V.Novykova, O.O.Ponomarenko, Ye.V.Saveliev, V.R.Sydenko et al. dedicated their works to the countries' integration progress study. This study singularity consists in summarizing to our country the experience of the CEE countries on their way to the consolidated Europe.

Basic Material Exposition. At the end of 90s of the XX century the European Community admitted official candidates to the accession and opened the negotiation process concerning joining to it with 14 states of the Central and Eastern Europe and Mediterranean space (hereinafter – "CEE countries"), namely Estonia, Cyprus, Latvia, Lithuania, Malta, Poland, Slovak Republic, Slovenia, Hungary and Czech Republic), and later with two more (Bulgaria and Romania). The named countries declared their wish to integrate into the EU, and the preparative was done with their affiliation.

Having analyzed the antecedent results of the social and economic development by the example of Poland, Slovakia, Hungary and Czechia after their accessioning to the EU, one can emphasize both positive and negative results.

Today the Republic of *Poland* is the example of the country where the efficient economic and socio-political reforms resulted in the strong economic advance and political stability, and its authority and political heft is ever-growing the worldwide. Within the last 20 years it managed to perform multiple reforms, and is characterized as one of the most stable and long-term country of Europe.

By the social studies results, in spite of the economic problems survived by the EU during the course of the world financial and economic decline, the prevailing part of the Polish population continue to consider this step the pivotal point in process of the return of Poland to Europe. The Poles liked the impetuous development of the Polish economy resulted from the EU substantial financial aid (the credits, and the investments), and the country integration to the single European market. The population accepted joining of Poland to the Shengen Convention enabling the Polish citizens to move freely, to study and to work in the EU countries. And this, naturally, showed a great improvement of the situation at the Polish job market, and generally influenced the increasing role of the Polish state on the international scene.

Growth of the gross national product per one inhabitant of the country is the factor of the Polish economy development positive dynamics: as compared to the mean European index of the EU countries, from 43 % in 2003 to 51 % in 2011. The labor efficiency index increased by 23 % this very period. Accession of Poland to the EU considerably increased the cost effectiveness of agricultural products and the agrarians' financial position: in 2011 the average profit of the country agricultural laborers increased by 90 % by contrast to 2000. For account of the EU budget means Poland realized and continue to realize considerable quantity of the investment projects in the highways, local roads and railroads construction and repair.

It is to note that the EU membership guarantees the energy preparedness of Poland. First of all, it is related to the energy carriers stocks accumulation in Poland (according to the EU requirements), gaining the offing of access to the European assistance in provision of the Polish energetic needs, and to

integration of the country vapor-transport and electric power nets to the EU electric systems. The considerable part of the Poland energetic policy is assigned to realization of new technologies of shale gas extraction which shall result in reduction of its dependence upon the gas import, and, first of all, from Russia. All the foregoing enables Warsaw to effective avoiding the failure in energy sources supply to the Polish market.

The negative impacts of the Poland membership in the EU consists only in quota arrangement of some types of Polish goods admissibility to the European market caused imbroglio between Warsaw and Brussels. At the same time, the European Commission forced the government of Poland to acknowledge the industrial failure (because of the non-competitiveness) and to sell two Polish dockyards in Gdynia and Szszecin.

Certainly, negative impacts of the global financial and economic crisis concerned Poland too, and it had some economic problems, but it managed to keep the positive dynamics of economic development (at the level of 1.5 % in 2011), which goes beyond the corresponding indexes in majority of the EU countries.

In relation to accession of *Czech* (ChR) to the EU, in 2004 growth of the gross national product was noted. In 2005-2006 the ChR reached the gross national product average annual increase by 6.1 %. By this index the ChR came to the 5th place among the member states of the EU. The Czech specialists consider the high increase factor consisting not in the external economic sphere, but in expansion of the domestic demand, and, first of all, increase of the population consumption level. The years following the ChR accession the national measure indexes were better, and especially positive was the achievement of the external trade positive balance, and keeping of the low-level inflation.

The CzR commerce is oriented to the external market. After accessioning to the EU the customs fees of the goods import on the territory of the country were eliminated. Due to the market openness and to the import of new equipment in frame of the industry re-equipment, Czech is characterized by the trade balance deficit. But the negative balance is compensated by means of the income of foreign citizens visiting the country.

Predominantly positive are the impacts of *Slovakia* accession to the EU. In this country the growth of the gross national product stays stable from year to year (at the level of 4-5 %) as a result of the export extension and domestic demand activation.

Generally, the countries, new members of the EU, succeeded to keep the level of competitive power of their states economies in frame of the Single European Market, and actually the industries and agriculture of the CEE countries steadily meet competition to the West European manufacturers.

Except the above listed positive factors of the Central and East European countries economies development we can add the following:

- increase of the products volume export both to the EU countries (for example, Polish export of agricultural products to the markets of the EU member states increased by 40 %) and to the other markets;
- increase of foreign investments. At that, the part of reinvestments was about EUR1.8 billion. The increase of the flow of investments to the CEE countries became possible as a result of increase of foreign investors confidence to the named countries as to the EU full members;
- growth of domestic demand. In all the countries, the EU new members, were observed the increase of the private consumption volume, and not so high rate – the social consumption that, in total, resulted in domestic demand extension.

We believe that among the most considerable economic problems of the EU new member countries shall be determined as follows:

- the central government budget deficit. Czechia was the most successful in reduction of the central government budget deficit; at that the ChR (one in this region) did not abate the tax rates but, inversely, raised them. The central government budget deficit narrowing was possible as a result of increase of the tax proceeds and reduction of the budgetary expenses, and most efficient operations of the extra-budgetary funds and institutions, increase of the non-tax revenues, namely, the dividends of the state enterprises and shares, held in the state ownership, the funds got from the sale of telecommunication licenses;
- the considerable problem of the EU new members is the tendency to these states external debts increase. The problem of the state debt volume increase growth is characteristic to all the Central Europe countries. In the countries – the EU new members, the negative tendency of the total state debt is observed since 2000. In the ratio to the GNP, the state debt of Czechia, Poland and Slovakia overcomes 40 %, and in Hungary this index was about 60 %.

Taking all the foregoing into account, when preparing efforts of the accession of *Ukraine* into the EU, it shall be necessary to take into consideration the complex of socio-economic problems of the EU new members with purpose to their maximum solving for Ukraine.

It will be observed that the integration of the economy of Ukraine into the global economic relations over the transition period was unmethodical in whole. The grounded long term programs of improvement of the national competitiveness, production remodeling, reduction of expenses and prices, improvement of the quality of production and the economy structure optimization were not processed.

Signature of association agreement with the EU in November 2013 shall create the possibilities which Ukraine can utilize for introduction of the national manufacturers' goods into the extended and promising European market.

In terms of the extension policy the EU gives to Ukraine the possibility to look to its role strengthening in process of forming the Common European and global security space and intensification of cooperation between Ukraine and the EU.

It should be noted that the EU new Common Market countries' Governments are supporting the efforts of Ukraine on the way of integration to the European community. In particular, the Government of Poland expressly supported the purpose declared by Ukraine to become member of the EU and noted that this intention merits to be supported by Brussels.

It must be emphasized that in economic aspect Ukraine counts on increase of commodity exchange with the European Union countries; intensification of bilateral trade related to acceleration of the rate of the named countries economies growth as a result of accession to the EU; application of new technologies to the national economy; improvement of the Ukrainian exporters access to the EU new members markets; increase of investments in Ukraine related to decrease of the domestic market security level against import of goods from the EU countries, tax advantages liquidation, etc.

Besides, to our opinion, one should resolve positively the problems of facilitation of the Ukrainian exporters and importers commercial activity, cost saving at fulfillment of the foreign trade agreements in relation to application of the European Law system in the EU new countries and creation of more developed institutes of market regulations; reduction of volume of traffic operations, illegal migration and other types of underground operations; transformation of Ukrainian state border to border with the EU which shall contribute to creation of possibility for more complete draft on funds of the European aid programs for the Ukrainian border infrastructure development and reduction of the illegal border trade level.

One can list the following *positive impacts* of associate membership:

- improvement of Ukrainian goods and services access

to the European Common Market (according to agreements the EU middle rate for Ukrainian goods shall be reduced from 7.6 % to 0.5 % from the moment of the Agreement entry into force);

- growth of the export of the goods and services to the EU (2-3 %) and of the import from the EU (0.8-1.5 %);
- re-equipment and modernization of the national enterprises which is essential to the national production. Creation of technical basis for high technologies forming in all the national economy branches needs taking effective measures of the state structural and scientific-technical policy which shall result in development of the domestic production of microelectronic components and electronic products characterized by the value added high content and was the source of economic growth of various countries;
- the economic advance facilitation: real growth of gross domestic product related to the basic level in limits of 0.7-0.9 % during 3 years;
- activation of capital inflow as a result of the business climate improvement thanks to institutional changes, and first of all from the EU member states (growth of annual investments to the economy of our country by 10-30 %, that makes from USD400 millions to USD1.2 billion of additional contributions);
- increase of the currency receipt for account of activation of the external economic activity;
- increase of receipts to the national budget from the VAT payment at the import customs clearance;

Ukraine has an important agricultural sector which potential, as opposed to traditional participants of the world agrarian products markets (USA, EU, and Canada), is not used up. By the specialists' estimates, only one third of the nature and society productive power is used in Ukraine. The agricultural products of Ukraine are competitive on the world markets and signature of association with the EU shall not make problems in this sector.

In addition, there is a range of eventual risks which shall be taken into consideration:

- reformatting of commercial relations with the Customs Union, and, primarily, with the RF. In case of decrease in exports only to the RF by 30 % the falldown of the gross national product of Ukraine shall make by 2.1 % of the GNP, and in case of the falldown by 50 % - by 3.5 % of the GNP;
- the social risk of application by the RF for the Ukrainian citizens of more hard rules of entry and sojourn which can be transformed to the economic risk, and corresponding electoral risks (according to various estimates, about 2 millions of Ukrainian labor migrants are employed in the RF);
- the increase of European goods imports to Ukraine (the average rate for European goods in Ukraine shall be reduced from 4.95 % to 2.42 % during 10 years);
- the necessity of re-equipment and change of production methods, which shall require the supplementary costs;
- the aggravation of the export structure as a result of the national exporters reorientation from the finished goods export to the raw materials and semi-finished goods outflow;
- in case of application by the Customs Union of selective protection mechanisms (primarily, tariff raising for sensitive goods), it shall close the real export of food products group, metallurgical and piped goods, some types of machine building goods from Ukraine;
- the reduction of budgetary receipts from the duty on entry payment at the first year can make about UAH2 billions, at the second year – up to UAH2.5 billions. The budgetary disbenefit can be partially set off at the cost of the external trade turnover recovery;
- the risk of loss of some branches of industry of Ukraine, and first of all, the chemical and petrochemical industry, and the machine building industry because of their competitiveness low level;
- growth of the structural unemployment level and increase of the labor power migration to the other countries.

Conclusions. When effecting arrangements of the accession of Ukraine to the EU it is necessary to take into consideration, in the near- and intermediate prospects, both the positive factors availability, and the set of socio-economic problems which shall complicate the further development of the country. But, in the long-term prospect (the attraction of financial resources of the EU including) the national competitive recovery and the population rising of living standards will took place.

The graduality of successful efforts in development of the trade and economic relations of Ukraine with the EU member countries, conformity of the economy of Ukraine to the market economy criteria, and its competitiveness in the EU market environment shall approximate Ukraine to the European Union membership criteria. To the effect to reach the economic conditions necessary to the accession of Ukraine to the EU, it shall be necessary:

- to provide the GNP annual rate of growth in Ukraine not less than 6-7 % (half-twice as large than in the EU countries in general);
- to master the innovative model of structural adjustment and growth which realization shall provide considerable competitive recovery of Ukrainian economy and further establishment of Ukraine as the high-technological state;
- to provide consistent background for narrowing of the existing gap between the level and quality of life standards with the EU countries.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Лібералізація руху капіталу в ході євроінтеграції: досвід країн Центральної Європи: Монографія / А.О. Єпіфанов, С.М. Козьменко, М.І. Макаренко, Ф.І. Шпиг та ін. / За аг. Ред.. д-ра екон. Наук А.О. Єпіфанова. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 109 с.
2. Гонтар В.М. Дослідження кон'юнктури світових товарних ринків / За ред. М.Ф. Тимчука. – К.: Інститут муніципального менеджменту та бізнесу, 1998. – С. 20.
3. Стиглиц Дж. Ю. Глобализация: тревожные тенденции / Пер. с англ. и примеч. Г.Г. Пирогова. – М.: Мисль, 2003. – с. 111, 219.
4. Богославець Г.М., Скотнікова М.М. Особливості вивчення кон'юнктури ринків товарів та послуг у сучасних умовах // Економіка і підприємництво: стан та перспективи: Зб. наук. пр. – К.: КНТЕУ, 2002. – С. 105.
5. Ищенко А.В. Мониторинг показателей устойчивого развития украины в условиях глобализации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4 (15). С. 39-42.
6. Понедельчук Т.В. Влияние основных и второстепенных факторов на экономический рост в условиях трансформационной экономики Украины // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 1. С. 26-29.
7. Третьякова Е.А., Алферова Т.В. Управление устойчивым развитием социально-экономических систем: институциональные аспекты // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 4 (24). С. 195-201.
8. Розвиток секторів і товарних ринків України / За ред. В.О. Точиліна. К.: ІЕП НАН України, 2001. – С. 44–45.

IMPACT OF ACCESSION OF THE CENTRAL AND EASTERN EUROPE COUNTRIES (CEE) TO THE EU AND THEIR EXPERIENCE USE IN PROCESS OF UKRAINE INTEGRATION TO EUROPEAN COMMUNITY

© 2014

***O.N. Kirichenko**, PhD,* Associate Professor Management of foreign economic activity
National University of Food Technologies, Kiev (Ukraine)

Annotation: The article summarizes the impact of accession of the CEE countries to the EU, addresses the problems that may arise in Ukraine and prospects that are opened in front of it, in terms of integration to the European space.
Keywords: regulation, economic integration, European Union, member country EU, external economic relations.

УДК 338.24

ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАК ОДНОГО ИЗ АСПЕКТОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

© 2014

***Е.Б. Козак**,* кандидат экономических наук, доцент
Одесская национальная академия пищевых технологий, Одесса (Украина))

Аннотация: Статья посвящена исследованию структуре и составляющих экономической безопасности. Проанализировано понятие экономической безопасности как одного из аспектов национальной безопасности.
Ключевые слова: безопасность, национальная безопасность, продовольственная безопасность, социальная безопасность, экономическая безопасность, социальная стабильность, продовольственное обеспечение.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Продовольственная безопасность является основой благосостояния, научно-технического развития и независимости каждого государства остается одной из вечных мировых проблем, не потеряла актуальности и в XXI веке. Специфика данной проблемы заключается в том, что ее решение определяется различными аспектами мирового развития - от экономических и политических до социокультурных и этносоциальных.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы. Исследование понятия экономической безопасности государства, классификации экономических угроз и интересов государства, подходов к оценке уровня экономической безопасности государства, принципов формирования системы обеспечения экономической безопасности государства освещены в работах таких отечественных и зарубежных ученых, как: Л. Абалкин, В. Билоус, О. Бандурка, О. Барановський, И. Бинько, В. Геец, С. Глазьев, Б. Гриер, В. Духов, М. Ермошенко, Я. Жалило, Б. Кваснюк, Т. Ковальчук, В. Манилов, Г. Маховский, С. Мердок, В. Мунтиян, Н. Нижник, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Пирожков, К. Петрова, В. Сенчагов, Г. Сытник, А. Сухоруков, Я. Тимберген, И. Червяков, В. Шлемко, Д. Фишер, В. Ярочкин и др.

Формирование целей статьи (постановка задания). Основной целью статьи есть исследование структуры и составляющих экономической безопасности государства. Понятие экономической безопасности как одного из аспектов национальной безопасности.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Проблема управления безопасностью носит многоаспектный и междисциплинарный характер. В последние десятилетия вопросам формирования безопасности на разных уровнях и в разных аспектах уделялось особое внимание со стороны ученых и практиков в сфере социологических, политических, экономических, исторических, социально-экологических, социально-информационных и других исследований, и они достаточно широко освещены в специальной литературе.

В научной литературе представлены различные подходы к понятию «экономическая безопасность». В рамках системного подхода находятся структурные элементы экономической безопасности, позволяющие выработать принципы, адекватные устойчивым условиям экономического развития [1].

Детерминистский (факторный) подход к анализу экономической безопасности предполагает выявление условий, а также причин, масштаба и проявления экономической опасности, что способствует формированию соответствующих методов отражения угроз [2].

В рамках функционального подхода исследуются правоохранительные функции по защите внутри - и внешнеэкономических интересов страны [3], тогда как геоэкономический подход способствует выявлению элементов данного процесса, способных позитивно и негативно влиять на комплексную безопасность украинского социума [4].

Таким образом, в современной научной литературе существуют системный, факторный, функциональный и геополитический подходы к понятию «экономическая безопасность», которые выступают концептуальной основой для выяснения его значимости в системе комплексной безопасности социума.

Несмотря на то, что продовольственной безопасности и изучению различных аспектов благосостояния населения уделено достаточно много внимания в экономической науке, отдельные аспекты этой проблемы нуждаются в данный момент дополнительного обоснования с целью дальнейшего совершенствования национальной экономики. Недостаточно разработан целый ряд вопросов обоснования концепции продовольственной безопасности и оценки ее влияния на повышение уровня и качества жизни, определения места продовольственной безопасности в системе национальной безопасности, формирование эффективного механизма обеспечения продовольственной безопасности.

Современное геополитическое и международное положение, кризис отечественной экономики, обострение общественных отношений и социальная поляризация общества создают прямую угрозу безопасности украинским гражданам.

Категория «безопасность» и связанные с ней понятия является, как и ранее, одними из наиболее противоречивых в экономике, социологии, философии, политической теории и теории международных отношений. В зависимости от концептуальных а также политико-идеологических предпочтений того или иного ученого, подходы к трактовке этого понятия существенно различаются.

Под безопасностью в научной литературе понимают совокупность актуальных факторов, обеспечивающих благоприятные условия для развития страны, жизнеспособности государства и достижения национальной цели, социального идеала - благополучия всех граждан и семей. Целесообразность развития и сохранения фундаментальных ценностей и традиций народа Украины;

нормальных отношений личности и государства; способность эффективно преодолевать любые внешние угрозы, руководствуясь своими национальными интересами. Возникновение феномена «безопасности» связывают с фактом возникновения (осмысления) опасностей, угроз, рисков и вызовов для жизни человека, функционирования семьи, общества, государства, самой цивилизации [5].

На основании этого украинское и зарубежное общественное мнение выработало ряд общих подходов к определению базовых понятий в сфере безопасности. В контексте понятия «безопасность» мы считаем принципиально важным, на первое место, ставить наличие конкретных опасностей, угроз, рисков и вызовов для целей, идеалов и ценностей человека, его интересов.

Во многих традиционных обществоведческих парадигмах безопасность определяется как отсутствие опасностей или способность субъекта эффективно предотвратить потенциальные угрозы. Безопасность - это одновременно и пределы допустимого, и возможность вернуть систему в состояние стабильного, устойчивого развития [6].

Другая группа ученых (прежде всего представители скандинавской школы мировых исследований) настаивает на том, что безопасность нужно определять как общественный порядок, обеспечивающий не только защищенность социума, но и условия, способствующие наиболее полному раскрытию творческих способностей индивида, социальных групп, этносов, конфессий и др. [7].

Однако другие исследователи отмечают, что подобные трактовки безопасности все еще составляют очевидное меньшинство. Господство традиционных версий препятствует укоренению этих взглядов и продлевает жизнь устаревшим (т.е. отрицательным) определением понятия «безопасность» [8].

На наш взгляд, актуальным является изучение понятия «безопасность» в контексте человеческого развития. Проблемы непосредственно человека при этом рассматриваются в рамках социальной безопасности [9].

Большая часть авторов под социальной безопасностью понимает «защищенность социальных интересов личности, общества, государства от опасностей и угроз» [10]. Такое определение сужает содержание социальной безопасности термином «защищенность», то есть фактически отделяет действие защиты от нападения. Защищать - значит оборонять, загораживать, закрывать кого-нибудь, или что-нибудь.

При этом теряются важнейшие свойства и функции социальной безопасности - превентивные действия обеспечения безопасности: снижение, ослабление, устранение и предупреждение опасностей и угроз. Важно не допустить формирования условий, которые привели бы социальные отношения, бытия до состояния, что требует их защиты.

Иначе говоря, задача социальной безопасности выходит далеко за пределы необходимости защиты данного состояния бытия и состоит прежде всего в формировании условий, обеспечивающих стабильный, прогрессирующее развитие социальных отношений, сохранения, укрепления и обогащения бытия, то есть защищенности качественного состояния социальных отношений, обеспечивающих прогрессирующее развитие личности, общества и государства. Таким образом, под социальной безопасностью, по нашему мнению, следует понимать состояние защищенности интересов личности, общества, государства от внешних и внутренних угроз, обеспечивает прогрессивное развитие и стабильность страны.

Экономическая безопасность как одна из составляющих системы национальной безопасности, является частью этого сложного целого и в то же время выступает основой формирования других, в чем-то производным от нее, частей системы: военной, технологической, продовольственной, экологической безопасности.

Семантически категория «экономическая безопасность» представляет собой спецификацию термина «безопасность». Категория «экономическая безопасность» не получила все еще единого и четкого определения в отечественной научной литературе.

Считаем, что содержание понятия «экономическая безопасность» не может быть сведено только до определенного состояния производственной подсистемы, даже если последняя понимается предельно широко, поскольку в своем функционировании эта подсистема не остается изолированной, а ее состояние всегда тесно связано с состоянием других подсистем экономики.

Более того, экономическая безопасность страны во многом определяется состоянием общества и его институтов. Итак, в узком - сугубо экономическом - содержании под экономической безопасностью следует понимать важную качественную характеристику всей экономической системы в целом, которая определяет ее способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, устойчивое обеспечение ресурсами развития народного хозяйства. Но в более широком контексте экономическая безопасность представляет собой, по нашему мнению, качественную характеристику общества, изучаемого в экономическом срезе, то есть рассматриваемого как целостность, для которой состояние экономики является одним из индикаторов жизнеспособности и функциональной согласованности основных социальных институтов, идеологии и культуры.

При этом экономическая безопасность рассматривается нами не как структура защиты национальной экономики, а как определенное качественное состояние последней.

Экономическая безопасность как феномен жизнедеятельности общества имеет комплексный характер и может рассматриваться как система, включает, помимо непосредственно производственной сферы общества, и другие подсистемы, которые взаимодействуют с производственной подсистемой. И все же уровень связей образует только один из подуровней экономической безопасности, что сам по себе еще не отражает ни эффективности производства, ни степени слаженности взаимодействия подсистем.

Естественно, основу экономической системы составляет производственная подсистема, другие подсистемы, по сути, остаются в роли вспомогательных. Однако, с точки зрения обеспечения экономической безопасности, даже наиболее стабильное и эффективное состояние производственной подсистемы может быстро оказаться разрушенным.

Наиболее значительной из угроз социальной стабильности и экономической безопасности, по нашему мнению, является резкое усиление дифференциации в доходах различных групп населения. На основе мирового опыта исследователи утверждают, что в случае восьмикратного и выше превышение доходами 10 % наиболее обеспеченных групп населения доходов 10 % наименее обеспеченных групп общество погружается в состояние социально-экономической нестабильности [11].

Одним из важнейших социально-экономических аспектов национальной безопасности современной Украины была и остается продовольственная безопасность. Дефицит продовольственного обеспечения сопровождал Украину в течение всего периода советской истории.

Поскольку от физического обеспечения населения продовольствием зависит жизнедеятельность последнего, продовольственная безопасность составляет одну из ключевых звеньев поддержки экономической безопасности.

В последние годы способность отечественных производителей удовлетворить потребности населения в про-

довольствии составляет примерно 50%. Этот показатель рассчитан с учетом реального объема неорганизованного ввоза продовольствия. В то же время, по мнению экспертов, продовольственная безопасность страны требует, чтобы импорт продовольствия составил не более 18 - 35 % в удовлетворении потребностей населения [12]. Таким образом, очевидно, что в современной Украине продовольственная ситуация является угрожающей.

Категория «безопасность» является общеисторическим и общесоциальным, что охватывает всю историю и все будущее человечества, имеет определяющее значение для существования как отдельной личности, так и социальных сообществ любого уровня.

Первично содержание понятия «продовольственная безопасность» сводилось исключительно к вопросам функционирования сельского хозяйства и продовольственной независимости. Однако сегодня, очевидно, что рассматриваемая проблема является не столько аграрно-производственной, сколько социально-экономической, анализ которой возможен только на стыке различных наук, что позволяет выйти на новый уровень восприятия и обобщения экономических, исторических и социальных процессов.

По нашему мнению, продовольственная безопасность, являясь важной воспроизводственной категорией, представляет собой основное условие воспроизводства рабочей силы. Лишь обеспечив свою продовольственную безопасность, «человек биологический» способный стать «человеком социальным», способный к принятию и обработки информации, а общество в целом - выйти на траекторию устойчивого развития.

Субъектами продовольственной безопасности выступают:

- государство, выполняющее функции в продовольственной сфере с помощью органов законодательной, исполнительной и судебной ветвей власти;
- хозяйствующие субъекты (прежде всего, предприятия агропромышленного комплекса);
- население в целом и отдельная личность человека как основные потребители продовольствия.

Объектом продовольственной безопасности является сфера воспроизводства продовольствия, что выступает как основа формирования минимальных стандартов в системе отношений уровня жизни. Кроме того, вполне целесообразно применять к категории продовольственной безопасности триаду основных объектов безопасности: жизненно важные интересы личности, общества, государства.

Несмотря на значительную степень разработанности теоретико-методологических подходов к понятию «продовольственная безопасность» в официальных международных документах, современная отечественная наука и практика, к сожалению, все еще не адаптировали «рамочные» принципы и подходы применительно к конкретным условиям постсоветской украинской экономики.

На сегодня нет общепризнанного определения системы критериев и показателей продовольственной безопасности Украины и их предельных значений, отсутствует общепризнанный перечень внешних и внутренних угроз, неоднозначная оценка угрозы импортной зависимости.

При анализе различных определений категории «продовольственная безопасность» можно сделать вывод о том, что ее рассмотрение содержит в себе такие вопросы, как самообеспеченность страны продовольствием, сбалансированность и полноценность питания населения, качество продовольствия, его доступность, ответственность государства за продовольственное обеспечение.

На наш взгляд, национальная продовольственная безопасность включает в себя продовольственное обеспечение, которое охватывает все этапы воспроизводственного процесса, включая производство, обмен, распределение и потребление продовольствия, а также создание продовольственного резерва и систему внешнеэкономических связей. Главная цель продовольственной безопасности выступает улучшение здоровья и повышение качества жизни населения, что достигается путем производства и потребления в достаточном количестве качественных и доступных для населения продуктов питания.

Исследовать уровни продовольственной безопасности необходимо отношении: к человечеству в целом (мировой или глобальный уровень); в отдельных стран (национальный уровень); в административных единиц (региональный уровень); в социальных групп (групповой уровень); к семье (уровень домашнего хозяйства); к отдельного человека (индивидуальный уровень).

В современных условиях продовольственная безопасность переросла в самостоятельное научно-практическое направление, что требует формирования и быстрого развития в локальных, национальных и мировых масштабах [13, 14]. В результате переворота всего мироустройства в XX веке, которое изменило подход к изучению экономических явлений, акценты в данной сфере смещаются в сторону безопасности человека, воспроизводства человеческого потенциала.

Таким образом, продовольственная безопасность подразумевает надежное и бесперебойное обеспечение всех слоев населения качественными продуктами питания, преимущественно собственного производства, по принятым физиологическими нормами. Предусматривает экономическую и физическую доступность продовольствия и гарантию сохранности данных положений в будущем и в форс-мажорных ситуациях.

В наиболее общем и универсальном смысле продовольственная безопасность формируется как определенный вектор движения любой национальной продовольственной системы до своего идеального (нормативного) состояния. Если провести параллель с медициной, состояние продовольственной безопасности может быть уподоблено состоянию абсолютно здорового человека, тогда как специфические для каждой страны угрозы этой безопасности формируют своеобразную симптоматику заболевания, что требует своих особых методов лечения.

Под национальной безопасностью понимается обеспечение стабильного функционирования государства и защиту его от внешних и внутренних воздействий чрезвычайного характера. Обеспечение продовольственной безопасности, являясь важнейшей составной частью государственной политики, касается разносторонних аспектов жизнедеятельности отдельного человека, семьи, села, города, области и государства в целом. Здесь пересекаются узловые проблемы макроэкономического роста и развития с вопросами развития экономики страны, региона, муниципального образования. Обеспечение продовольственной безопасности способствует устойчивому социальному климата в обществе, поскольку при отсутствии продовольствия в регионах может возникнуть недовольство населения, что позволяет считать продовольственную проблему важнейшим структурным элементом, что обеспечивает экономической и в целом национальной безопасности страны. Сущность продовольственной безопасности как составляющей национальной безопасности проявляется во взаимосвязи с другими компонентами системы национальной безопасности [15].

С проблемами производства продовольствия напрямую связаны вопросы экономической безопасности, поскольку от успешного функционирования агропромышленного комплекса зависит общее состояние экономики.

Устойчивое развитие АПК и, особенно, сельского хозяйства - решающее условие не только наращивания и качественного улучшения продовольственных ресурсов

при снижении расходов, но и прогрессивного развития экономики, как следствие стагнация аграрного сектора является важной угрозой национальной безопасности Украины в сфере экономики [16-18]. В том числе угрозами являются прямые или косвенные потери, связанные с разрушением составляющих системы АПК и других вспомогательных отраслей, оплата импорта продовольственных товаров и средств производства и др.

В то же время, сельское хозяйство является дотационной отраслью, поэтому её экономическое состояние во многом будет определяться размерами государственной (бюджетной) поддержки, размер которой зависит от возможностей государственного бюджета и местных бюджетов, обусловленных уровнем налоговых поступлений от предприятий, в основном производственной сферы.

Состояние продовольственной безопасности в системе национальной безопасности определяет взаимосвязь и взаимообусловленность всех ее компонентов. Продовольственная безопасность нации является важнейшим условием суверенитета государства, стабильности ее внутренней политики, сохранения здоровья ее граждан.

По нашему мнению, в национальных интересах государства в сфере продовольственной безопасности целесообразно отнести следующие:

- обеспечение необходимого уровня собственного производства продуктов питания (в объективно возможных пределах), которое следует рассматривать, с одной стороны, как реализацию потребности в защите внутреннего продовольственного рынка от проникновения некачественной продукции, с другой, как необходимое условие обеспечения доходов сельского населения, рационального использования производственных мощностей отечественной перерабатывающей промышленности;

- постоянное обновление и пополнение государственного продовольственного резерва независимо от влияния внешних и внутренних негативных факторов;

- постоянный контроль соответствия качества как произведенных в стране, так и импортных и реализованных продуктов питания государственным стандартам и качествам безопасности пищевых продуктов;

- создание эффективной системы управления аграрным сектором на всех уровнях, сохранение достигнутого объема и расширение производства конкурентоспособной продовольственной продукции с ориентацией на экспорт, а также проведения единой научно-технологической политики в продовольственном комплексе.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. В отличие от национальных интересов, угрозы экономической безопасности более изменчивы, в большей степени диверсифицированы и, что главное, не всегда предсказуемы, поскольку совокупность факторов экономического и социального развития, состояние природной среды постоянно меняются. Этим объясняется тот факт, что в перечне угроз экономической безопасности недостает одной из наиболее актуальных угроз современности - зависимости Украины от импорта продовольствия.

В мировом глобальном масштабе продовольственная безопасность связана с диспропорцией между растущим населением планеты и возможностью биосферы. В масштабе страны необходимость поддержания продовольственной безопасности связана с сохранением независимости государства, в том числе и продовольственной.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Афонцев С. Национальная экономическая безопасность: на пути к экономическому консенсуса / С. Афонцев // Мировая экономика и международные отношения. - 2002. - №10. - С. 30-31.

2. Бодрук А.С. Теоретические основы создания международных структур безопасности / О. С. Бодрук // Научный вестник Дипломатической академии Украины. - 2002. - Вып.4. - С.116-124.

3. Липкан В. А. Теоретические основы и элементы национальной безопасности Украины. А. Липкан // К.:Текст. - 2003. - 600с.

4. Новикова А. Ф. Экономическая безопасность: концептуальное определение и механизм обеспечения: Монография / О. Ф. Новикова, Г. В. Покотиленко // НАН Украины. Ин-т экономики пром.-те. - Донецк. - 2006. - 408 с.

5. Национальная безопасность Украины. 1994-1996гг. / Под ред. О. Ф. Белова, И. Ф. Бінька, С. И. Пирожковая, Г. Л. Рубанця // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.niss.gov.ua/book/otch/roz15.htm.

6. Бизнес: оксфордский толковый словарь: Англо-русский: Свыше 4000 понятой. - М.: Издательство «Прогресс-Академия», Издательство РГГУ, 1995. - 752 с.

7. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Есть. Б. Стародубцев. // М.: ИНФРА_М. - 1996. - 496 с.

8. Белов А. Ф. Экономическая безопасность в стратегии реформ / О. Ф. Белов // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.niss.gov.ua/book/ belov/6.htm.

9. Липкан В. А. Национальная и международная безопасность в признаниях и понятиях. В. Липкан, О. С. Лепка, О. О. Яковенко // К.: Текст. - 2006. - 256 с.

10. Лупан Н. Экономические аспекты национальной безопасности / Н. Лупан // Актуальные проблемы экономики. - 2004. - № 1 (31). - С.22-32.

11. Пирожков С. И. Приоритеты в сфере безопасности и обороны Украины формирование современных механизмов предупреждения угроз и вызовов в начале XXI века / С. И. Пирожков // Актуальные проблемы реформирования сферы безопасности и обороны Украины: Материалы международной конференции (Киев, 11-12 мая 2005 г.). - 2005.- С. 13-18.

12. Анализ состояния экономической безопасности Украины (часть 1) / Л. А. Мусина, Т. И. Кваша. - Киев, 2003. - 114с.

13. Хомын О.И. Продовольственное обеспечение демографической безопасности Украины // Вестник НГИЭИ. 2012. № 11. С. 107-124.

14. Алёшина В.А. Продовольственная безопасность и обеспечение экономической стабильности в условиях угроз глобализма // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 3. С. 45-52.

15. Соколенко С. Теория рыночной экономики и практика перехода Украины к рынку / С. Соколенко // Экономика Украины. - 1993. - №3. - С.75-82.

16. Ищенко А.В. Мониторинг показателей устойчивого развития Украины в условиях глобализации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4 (15). С. 39-42.

17. Понедельчук Т.В. Влияние основных и второстепенных факторов на экономический рост в условиях трансформационной экономики Украины // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 1. С. 26-29.

18. Музыченко А.С., Булавка Л.В. Государственное регулирование развития личных крестьянских хозяйств населения в Украине // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4 (15). С. 10-13.

THE CONCEPT OF ECONOMIC SECURITY AS AN ASPECT OF NATIONAL SECURITY OF THE STATE

© 2014

E.B. Kozak, candidate of economic Sciences, associate Professor
Odessa national Academy of food technology, Odessa(Ukraine)

Annotation: The article is devoted to the study the structure and components of economic security. The concept of economic security as an aspect of national security was analyzed.
Keywords: security, national security, food security, social security, economic security, social stability, food supply.

УДК [349.3+368](477)

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В УКРАИНЕ

© 2014

***И.И. Козьма*,** соискатель кафедры финансов и банковского дела
Ужгородский национальный университет, Ужгород (Украина)

Аннотация: В статье раскрываются существующие проблемы рынка страхование жизни в Украине. Большая часть проблем требует законодательного изменения, которые должны касаться условий работы страховщиков, налогообложения населения и страховых агентов, усовершенствования системы формирования страховых резервов. Существенной проблемой является недостаточная защита прав потребителей страховых услуг.
Ключевые слова: страхование жизни, Нацкомфинуслуг Украины, страховые услуги, MLM-сети, unit-linked.

Постановка проблемы. Опыт развитых стран подтверждает, что страхование жизни является важной областью страхового рынка, которая обеспечивает значительную часть долгосрочных инвестиций в национальную экономику и оказывает содействие повышению ее конкурентоспособности. Несмотря на значительный потенциал страхования жизни для экономического развития страны, обеспечение более эффективной социальной и инвестиционной политики государства, роль рынка страхования жизни в Украине на современном этапе остается очень незначительной. Так, доля страхования жизни в ВВП Украины составляет 0,19 % в то время как в развитых странах этот показатель составляет близко 10%.

Поэтому актуальным является поиск причин, которые тормозят развития страхования жизни Украины и не способствуют ее полноценному развитию.

Анализ последних исследований. Вопросам страхования жизни посвящены научные труды украинских ученых И.А. Бойко, О.М. Залетова, Я.П. Шумелды, С.С. Осадца, Н.М. Внуковой, О.О. Гаманковой, Л.В. Временко, В.Д. Базилевича. Анализ научных работ этих авторов приводит к выводу, что в научной литературе и многочисленных учебно-методических публикациях проблемы развития страхования жизни освещены недостаточно детально. Поэтому данная проблема нуждается в дальнейшем научном исследовании.

Цели статьи. Целью статьи является раскрытие проблем развития рынка страхования жизни Украины в условиях глобализации финансовых рынков.

Изложение основного материала. Развитие страхования жизни в Украине сдерживает ряд факторов, среди которых следует отметить следующие.

1. Неготовность государства к существенным законодательным реформам в отрасли страхования жизни. Несмотря на достигнутые позитивные результаты внедрения основных подходов Налогового кодекса Украины, процесс внесения изменений в законодательстве носит единичный характер и не предусматривает существенных изменений, которые могли бы привести к взрыву активности в секторе. Это вызвано, в первую очередь, непониманием функций сектора страхования жизни и его отличия от рискового страхования среди законодателей. Примером недоразумения законодателями сущности и специфики процессов на рынке страхования жизни было намерение перевести страховщиков на общую систему налогообложения с 2012 года. Для решения проблемы непонимания социальной важности функций, которые несут на себе компании по страхованию жизни необходимо проводить разъяснительную работу не только среди потенциальных клиентов, но и для законодателей. Это позволит указать на крупный потенциал формирования инвестиций в экономику и на возможность поэтапного перекладывания функций пенсионного и социального обеспечения с государственного бюджета на небанковскую финансовую систему, которая ликвидирует несправедливость в распределении солидарной системы и системы социального страхования. Существенным условием, повлиявшим на недостаточный уровень роста в докризисный и посткризисный период стала продолжающаяся задержка в обновлении специализированного законодательства как страхового рынка, так и сектора страхования жизни в том числе.

2. Отсутствие полноценной специализированной рыночной информации. Невозможность получения своевременной полноценной достоверной информации о субъектах рынка не дает возможности как Нацкомфинуслуг Украины, так и игрокам рынка адекватно реагировать на изменение конъюнктуры рынка и оценивать эффективность использования принятой стратегии развития. Также следует отметить, что существующая система отчетности в страховании жизни оперирует показателями и параметрами, которые используются и в статистической отчетности рискового страхования (классификация страхования, учет страховых платежей по начислению), фактически не дает возможность глубже оценить специфические моменты в развитии страхования жизни.

3. Отсутствие механизма финансовых гарантий операций по страхованию жизни. Учитывая то, что договора страхования жизни являются долгосрочными, в Украине не введен действующий механизм гарантирования страховых выплат по страхованию жизни при возможном банкротстве или наступлении неплатежеспособности страховщика. Такая форма защиты прав потребителей распространена в ЕС, где каждая компания, которая получила лицензию на осуществление страховой деятельности, должна быть участником системы гарантирования выплат [1, С. 31].

Существующая система гарантий, которую получают клиенты вкладывающие свои средства на 10-50 лет в компании по страхованию жизни, состоит из набора следующих инструментов: а) государственного контроля; б) диверсификации активов; в) перестраховании в мировых лидеров перестраховочного рынка; г) передачей страхового портфеля и др.

Следует отметить, что такая система гарантий не обеспечивает уверенность страхователей (застрахованных) в существовании такой страховой компании уже через 3-4 года, не говоря уже о сроках в 20 и более лет.

4. В законодательстве Украины отсутствует понятие профессии страхового агента. Существующий рынок страхования жизни предусматривает использование

страховых агентов для продвижения продуктов в собственных сетях страховых компаний или MLM- сетях страховых брокеров. Действуют такие агенты относительно короткое время. Чтобы стать агентом достаточно пройти недельный курс обучения, при этом очень часто к агентам нет принципиальных требований, что приводит к низкому уровню знаний, а значит и низкому качеству продаж. Введение сертифицированной профессии страхового агента, позволит формировать устойчивые качественные портфели для страховой компании и обеспечивать достаточный уровень доходов для профессионального агента. Имеет смысл также применять градацию (разные уровни) агентов, которые буду влиять на уровень комиссионного вознаграждения. Такие агенты будут дорожить своей профессией и своим портфелем, который также может быть объектом купли продажи. Внедрение «Единого социального взноса», введенного в действующем виде Налоговым кодексом Украины пагубно влияет на существующий рынок страхования в целом. Существенная часть агентов работает по гражданско-правовым договорам. Изменение законодательства может привести к:

а) увеличению тарифов – фактически, такой налог заплатит потребитель, что в свою очередь приведёт к падению спроса на услуги «лайфовых» страховщиков, а также к падению объема налогов от страховой деятельности;

б) уменьшению комиссии – при этом налог заплатит агент, что приведёт к падению объема продаж, объема налогов от страховой деятельности;

в) оплате дополнительных издержек страховщиком – это приведет к падению эффективности бизнеса, создаст предпосылки для выхода компаний с рынка, что таким образом принудительно приведет к падению объема налогов от страховой деятельности.

5. Использование неадаптированных стратегий продвижения накопительных продуктов страхования жизни. Уверенный опыт украинского рынка страхования жизни показал, что применение агрессивной стратегии быстрого проникновения за счет европейских и американских технологий неэффективны в Украине без учета местных особенностей и ментальности. Создание агентских и MLM-сетей на базе всех желающих приводит к формированию неустойчивых низкокачественных портфелей за счет покупки агентами договоров страхования на себя и так называемый «теплый круг». Достаточно много агентов, после выработки теплого круга покидают страхование оставляя после себя:

а) договора страхования - без пролонгации, но с уплаченной комиссией за 10-20 летний договор.

б) негатив со стороны субъектов рынка страхования жизни, что в рамках перспектив рынка, возможно, намного хуже банальных разрывов. На сегодня в Украине уже сформировался целый круг таких несостоявшихся участников рынка.

Продвижение в Украине осознанной покупки долгосрочного накопления со страховой защитой или просто страховой защиты, а не эмоциональной покупки золотого бизнеса даст намного большие результаты, когда будет виден экономический смысл страхового продукта, который благодаря новшествам НКУ начал свое зарождение.

6. Отсутствие законодательной поддержки в внедрении инвестиционных продуктов. Уже очень долго и много было сказано о потенциале инвестиционно-страхового продукта, который мог бы обледенить возможность осознанного инвестирования со страховой защитой и главное- накоплением. Пережив пик финансового кризиса потребители четко осознали необходимость формирования диверсифицированного портфеля активов. Т.е. возможность для медленного внедрения такого продукта настала. Следует отметить, что в Польше в докризисный период основной рост страхового рынка обеспечивался исключительно за счет unit-linked. Это в очередной раз подтверждает потенциал таких продуктов. Несмотря на тяжелые условия работы рынка, можно отметить поэтапное возобновления объема рынка к докризисному уровню. Использование инвестиционного продукта, находящегося на границе двух рынков создаст стимул как развитию сектора страхования жизни, так и активизации процессов на фондовом рынке Украины.

7. Влияние результатов кризиса. Для рынка страхования жизни, который сильно реагирует на изменение уровня доходов населения и уровень инфляции, кризис стал серьезным испытанием. Компании, вовремя сформировавшие новые клиентские предложения для сохранения страхового портфеля, смогли без особых потерь выйти из ситуации обеспечив умеренный уровень разрывов и выплат выкупных сумм. Пройдя кризисный период многие игроки рынка ощутили тенденции снижения размера среднего страхового платежа, смещение спроса потребителей на рисковые страховые продукты, и изменение условий по действующим договорам.

8. Использование страхование жизни с целью отмывания денег, что не способствует ее привлекательности населением и является одним из способов финансового мошенничества.

Страхование жизни привлекательное для участников операций по отмыванию средств, полученных незаконным путем, что является результатом низкого уровня выявления таких операций сравнительно с другими сферами финансового рынка.

Украинским научным работником, специалистом в области страхования жизни, О. Залетовым, выделены основные способы использования страхования жизни в незаконных операциях. В преобладающих случаях, средства становятся легализованными путем уплаты денежной наличностью одноразового страхового платежа по договору страхования жизни, за которым осуществляется фальсификация страхового случая. Это есть относительно простым способом, вместе с тем и «слабым местом» данной схемы, ведь для полноценной ее реализации необходимо подтвердить страховой случай свидетелями, результатами экспертизы, выводом судебно-медицинской экспертизы, органами ГАИ и т.п. Такие махинации достаточно легко выявить при проведении выездных проверок представителями Нацкомфинуслуг Украины. По этому, на современном этапе развития страхования жизни используются более сложные схемы при участии банков, страховых посредников, медицинских учреждений и т.п.

9. Низкий уровень защиты прав потребителей услуг по страхования жизни. Несмотря на то, что введена в действие «Концепция защиты прав потребителей небанковских финансовых услуг в Украине» [2], отмечается низкий уровень защиты прав страхователей. Это связано, в частности, с низкой финансовой грамотностью самих страхователей, «отдаленностью» органа надзора от потребителей, низкой компетенцией и желанием собственного обогащения страховыми агентами и другими посредниками при реализации страховой услуги.

10. Низкий уровень раскрытия информации «лайфовыми» страховщиками, которая не оказывает содействие открытости рынка и, таким образом, не приводит к усилению доверия между потенциальными страхователями (застрахованными) и страховщиками.

На данное время в Украине несовершенный механизм предоставления точной, своевременной, полной информации широкому кругу заинтересованных лиц. Вступая в страховые отношения, страхователь не всегда осознан того, кто является владельцем компании, насколько активы отвечают реальному состоянию вещей, настоящий уровень страховых резервов, кто будет отвечать по возникшим в результате страхового случая обязательствах [1, С. 35].

11. Высокая зависимость деятельности «лайфовых» страховщиков Украины от ситуации на внешних финансовых рынках. Это объясняется тем, что подавляющее

большинство страховщиков по страхованию жизни являются дочерними предприятиями иностранных компаний и свою деятельность они в полной мере согласовывают с материнской компанией. Такая тесная связь всплывает при перестраховочных операциях, ведь согласно статистическим данным за 2012 год 100% перестраховочных премии переданы перестраховщикам-нерезидентам. Отток существенной части инвестиционного капитала за границу объясняется несколькими причинами. Во-первых, на рынке перестрахования жизни в Украине не создано соответствующей благоприятной институциональной среды для размещения рисков со страхования жизни. Вследствие того, что страховщики со страхования жизни имеют небольшие возможности перестрахования рисков в пределах Украины, поэтому существует необходимость перестрахования за границей. Нововведением отечественного страхового законодательства является утверждение каждого отдельного договора перестрахования в Нацкомфинпуслуг. Во-вторых, как было отмечено выше, преобладающая часть страховщиков со страхования жизни – компании с иностранным капиталом, и они работают ради удовлетворения интересов материнской компании. То есть, преобладающая часть управленческих решений, которая касается перестрахования рисков ориентирована на перестраховщика-нерезидента. В-третьих, в Украине отсутствуют четко определенные законодательные ограничения передачи риска на перестрахование рисков по страхованию жизни. В частности, отечественные компании со страхования жизни довольно часто передают за границу на перестрахование накапливаемую часть страховых обязательств. Единственным нормативным документом, который определенной мерой, однако недостаточно, ограничивает перестрахование накапливаемой части нетто-премии – Правила размещения страховых резервов по страхованию жизни. Эти Правила запрещают включать в структуру активов права требования к перестраховщикам-нерезидентам за рисками, связанными с дожитием до определенного возраста, события или истечения действия договора страхования. Однако, требования к формированию активов не всегда отвечают реальности перестрахования, поскольку страховщики лишь условно определяют «рискованную» (на случай смерти или потери постоянной или временной трудоспособности) и накапливаемую части страхового капитала, которые направляются за границу. Накапливаемая часть обязательств служит весомым источником долгосрочных инвестиционных ресурсов национальной экономики, и поэтому нуждается в части осуществления перестраховочных операций путем внесения изменений в действующее страховое законодательство.

Выводы исследования и перспективы дальнейших исследований. Таким образом, развития страхования жизни в Украине тормозит ряд насущных проблем. Большая их часть основана на недоработках законодательства, в части условий работы страховщиков, налогообложения населения и страховых агентов, усовершенствования системы формирования страховых резервов. Важной является проблема недостаточной защиты прав потребителей страховых услуг. Дальнейшие исследования должны акцентироваться на оценке уровня государственного регулирования, а также исследовании региональных особенностей развития рынка страхования жизни в Украине.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Формування системи довіри та захисту прав споживачів фінансвоих послуг: монографія / Наук. ред. та кер. кол. авт. докт. екон. наук., проф. Н.М. Внукова. – Харків: АдвА™, 2010. – 188 с.

2. Концепція захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 вересня 2009 р, №1026-р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dfp.gov.ua/1155.html.

3. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: монографія / О.О. Гаманкова. – К.: КНЕУ, 2009. – 283 с.

4. Залєтов О.М. Убезпечення життя [монографія] /О.М. Залєтов. – К.: Міжнародна агенція «Бізон», 2006. – 688 с.

PROBLEMS OF LIFE INSURANCE DEVELOPMENT IN UKRAINE

© 2014

I.I. Kozma, applicant of the Department of Finance and Banking
Uzhgorod National University, Uzhgorod (Ukraine)

Annotation: The article describes the existing problems of life insurance market in Ukraine. Most of the problems require legislative changes that should concern the insurance companies' functioning conditions, taxation of population and insurance agents, improving of the insurance reserves system formation. The essential problem is the lack of consumer protection in insurance services.

Keywords: life insurance, the National Commission for Regulation of Financial Markets of Ukraine, insurance services, MLM-Network, unit-linked.

УДК 330.341.2

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ РАВНОВЕСИЕ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

© 2014

Т.В. Кондратьева, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая теория и прикладная статистика»
Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко, Луганск (Украина)

Аннотация: В статье проанализированы причины зависимости экономического развития от состояния институциональной системы. Проанализированы подходы к определению институционального равновесия. Сформулировано определение институционального равновесия, объясняющее механизм его влияния на развитие экономической системы.

Ключевые слова: экономический институт, институциональное равновесие, трансакционные издержки, формальные и неформальные институты, системообразующие институты.

Проблема экономического роста является ключевой для любой экономической системы. В качестве его источников выделяют инвестиции, инновации, человеческий капитал, развитие инфраструктуры и другие. Однако современная экономическая динамика все больше свидетельствует о наличии так называемой Х-эффективности любых стратегий экономического стимулирования. В качестве такого неявного фактора современные исследователи выделяют институциональное устройство – систему норм и правил экономического поведения, а также механизмов, обеспечивающих их выполнение. Более того, исследователи Всемирного банка на основе анализа эмпирических данных доказывают сильное влияние эффективности экономических институтов на безопас-

ность стран [1, с. 11). При этом подчеркивается важность соблюдения институционального баланса, например: «Объем преобразований, которые общество может единовременно «переварить», ограничен. Крайне важно выдержать правильное соотношение между «слишком быстрыми» и «слишком медленными» преобразованиями [1, с. 13]. Особенное значение такое уравновешивание институциональной динамики имеет для переходных, транзитивных экономик. Следовательно, в современных условиях становиться актуальной проблема формирования и поддержания такого институционального равновесия, которое будет способствовать как обеспечению безопасности, так и стимулированию экономического развития определенной экономической системы.

Е. Балацкий рассматривает в качестве источника экономического роста более высокую инвестиционную активность, основанную на наличии дополнительных ресурсов, высвобождающихся при снижении издержек функционирования институтов [2].

П.С. Лемещенко дополняет известную концепцию производственных возможностей кривой институциональных возможностей, подчеркивая, что «новые институты, которые отражают систему производственных отношений, в долгосрочном периоде могут обеспечить рост и развитие экономики при тех же запасах физического и финансового капитала... Но новая институциональная среда может стать серьезным препятствием реализации экономического потенциала» [3].

Такого же мнения придерживаются исследователи Всемирного банка, отмечая, что «...положительные зависимости между экономическим развитием и показателями институционального успеха зафиксированы повсюду» [1, с. 9].

Таким образом, существует достаточно исследований, доказывающих непосредственное влияние институциональной динамики на экономический рост. Однако сама категория институционального равновесия и механизм его достижения остаются дискуссионными в экономической науке.

Целью данной статьи является исследование концепции институционального равновесия для объяснения механизмов экономического роста и обеспечения безопасности современных экономических систем.

Самое известное определение институционального равновесия принадлежит Д.Норту, согласно которому оно представляет собой ситуацию, «при которой при данном соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений … ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию соглашений» [4]. Иными словами классик институционализма считает главным критерием институционального равновесия отсутствие институциональной динамики. Такой подход целесообразен и активно используется исследователями институциональных изменений, однако его нельзя считать абсолютно полным и всесторонним. Во-первых, в данном случае речь идет в большей степени о равновесном выборе, чем об институциональном равновесии определенной экономической системы. Во-вторых, анализ динамического институционального равновесия представляет не меньшую ценность в современных крайне нестабильных экономических условиях.

Ю. Валевич понимает институциональное равновесие как ситуацию, когда дополнительные издержки, связанные с созданием и использованием институтов, становятся равными полезности самих новых институтов, Последняя, в свою очередь, может быть выражена через снижение трансакционных издержек или же увеличение ренты, обусловленное введением этих институтов. [5, с. 286].

А. Н. Пилипенко предлагает совершенно другой методологический подход к исследованию концепции институционального равновесия. Ученый использует в качестве равновесного критерия степень интегрированности индивидуального и общественного сознания. «Неустойчивые равновесные состояния институциональной системы находят свое проявление в несоответствии уровней и характеристик индивидуального сознания, а также его несоответствии сознанию общественному» [6, с. 8].

В.В. Вольчик и С.В. Малахов используют подход, аналогичный товарному рынку, понимая равновесие как пересечение кривых спроса и предложения на институт. Функцию спроса на институты исследователи выражают через трансакционные издержки (aggregate transaction cost – ATC), а функцию предложения – как издержки коллективного действия по введению институтов (collective action cost – CAC) [7, 8].

А. А. Аузан с одной стороны подтверждает возможность использования модели рынка для институтов, определяя институциональное равновесие как «ситуацию, в которой величина спроса на услуги гарантов определенного правила равна величине их предложения». Механизм конкуренции в данном случае также аналогичен логике товарного рынка: «…расширение соответствующих мощностей действующих гарантов или выход на рынок нового, «дополнительного» гаранта приведет не к увеличению числа субъектов, использующих рассматриваемое правило, а к снижению цены на услуги гарантов» [9]. С другой стороны, ученый подчеркивает, что в рамках определенной экономической системы существуют как локальное институциональное равновесие группы акторов или институтов (близкое к концепции Д.Норта), так и глобальное, имеющее место в рамках всей экономики. [9 , с. 305]

Однако традиционная форма кривых спроса и предложения неприменима к модели институционального равновесия из-за наличия сетевых эффектов [10]. В частности, в данном случае видоизменение кривой спроса на институты Х. Вэриан объясняет так: «Если число акторов, применяющих институт, мало, то готовность нести трансакционные издержки его использования у экономического агента низка, потому что имеется не так уж много других агентов, с которыми он мог бы осуществлять трансакции по данным правилам. Если институт регулирует отношения большого числа экономических агентов (крупная сеть), то готовность платить у предельного экономического агента низка, потому что все те, кто готов был заплатить больше, уже подсоединились к ней» [11].

Кривую предложения задают разными способами:

- в краткосрочном периоде - в виде горизонтальной прямой, предполагая постоянство мощности гаранта института;

- в долгосрочном периоде институциональное предложение имеет классическую форму, поскольку на институциональных предпринимателей действуют те же стимулы, что и на товарном рынке [10].

Тогда институциональное равновесие может быть представлено следующим образом (рисунки 1, 2).

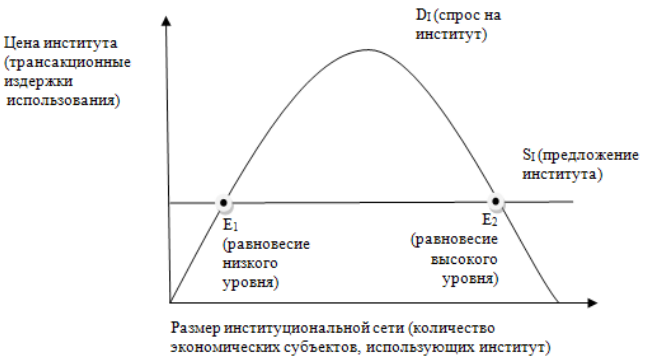


Рис. 1. Институциональное равновесие в краткосрочном периоде
(Составлено автором на основе [11])

Рис. 2. Институциональное равновесие в долгосрочном периоде

Как видно из рис. 1 и 2, особая форма кривой спроса на институт обусловливает наличие двух равновесных состояний:

- при малом количестве пользователей института (участников институциональной сети) – равновесие низкого уровня;
- при значительном количестве пользователей института – равновесие высокого уровня.

Данный подход, в свою очередь, акцентирует внимание на равновесии определенного института, игнорируя сбалансированность и плотность в целом институциональной системы.

Обобщая рассмотренные научные подходы, можно говорить об институциональных равновесиях разных уровней:

- индивидуальное (равновесие экономического агента) – равновесие по Д. Норту;
- сетевое (равновесие отдельного института), представленном на рисунках 1 и 2;
- системное (равновесие институциональной системы).

Равновесие институциональной системы обычно понимается как стабильность экономических интересов игроков, контрактных отношений и уровня трансакционных издержек [12]. Однако понятно, что в современных динамичных экономических системах стабильные состояния с одной стороны, недостижимы, а с другой стороны, неэффективны. Следовательно, речь должна идти о динамическом равновесии особого рода – определенные параметры институциональной системы должны оставаться неизменными, а динамика других должна быть направлена на обеспечение их целостности, эффективности и устойчивости. С это точки зрения представляют интерес исследования структуры институциональной системы и типология экономических институтов.

Чаще всего исследователи рассматривают две альтернативные составляющие институциональной системы – формальные и неформальные институты. Под формальными институтами понимают комплексы норм экономического поведения, которые состоят из однозначно зафиксированного текста правила, правил прочтения и использовании этого текста и процедурного знания о том, как и при каких обстоятельствах использовать это правило [13]. Неформальные институты определяют как принятые в обществе, обычно неписаные правила, создающиеся, становящиеся известными и насаждающиеся вне официально санкционированных каналов [14, с. 192]. Д. Норт отмечал, что неформальные институты являются более архаичными, чем формальные - если формальные правила можно изменить за день, то неформальные ограничения – нет [4, с. 10].

Эту точку зрения дополняет классификация неформальных институтов, предложенная Гретхен Хелмке и Стивен Левитски в соответствии с двумя критериями – совпадение результатов функционирования формальных и неформальных институтов и эффективность соответствующих формальных институтов [14, с. 195]. В соответствии с этими измерениями авторы выделяют четыре вида неформальных институтов:

1. Дополняющие неформальные институты (эффективные формальные правила и совпадающие последствия). Как говорят Хелмке и Левитски, «Они «заполняют пробелы», либо занимаясь теми моментами, которые не предусмотрены в формальных правилах, либо способствуя преследованию личных целей в рамках формальных институтов… Дополняющие неформальные институты могут также становиться основой для формальных институтов, создавая и усиливая мотивы к соблюдению формальных правил, которые в противном случае могут существовать только на бумаге» [14, с. 195].

2. Аккомодационные неформальные институты (эффективные формальные правила и ytсовпадающие последствия) – «создают мотивы для такого поведения, которое существенно изменяет последствия соблюдения формальных правил без их прямого нарушения; они противоречат духу, но не букве формальных правил» [14, с. 196].

3. Конкурентные неформальные институты (неэффективные формальные правила и несовпадающие последствия) – «структурируют мотивы поведения так, что те становятся несовместимы с формальными правилами: чтобы выполнять одни правила, акторы вынуждены нарушать другие» [14, с. 197].

4. Замещающие неформальные институты (неэффективные формальные институты с совпадающими последствиями) – «помогают добиться того, что теоретически должны выполнять формальные институты, если бы не их неэффективность» [14, с. 198].

В. Л. Тамбовцев, в свою очередь, выделяет следующие четыре модели взаимодействия формальных и неформальных институтов:

1) формальные правила вводятся на базе позитивно проявившего себя неформального правила;

2) формальное правило вводится для противодействия сложившимся неформальным нормам;

3) неформальные правила вытесняют формальные, если последние порождают неоправданные издержки у их субъектов;

4) возникающие неформальные правила способствуют реализации введенных формальных правил [9, с. 27–28].

Ю. Валевич считает, что институциональное равновесие устанавливается тогда, когда формальные и неформальные институты стабильны и не противоречат друг другу [5, с. 286]. Несомненно, стабильность формальных институтов играет большую роль в снижении неопределенности и способствует экономическому развитию. Однако практики функционирования многих экономических систем показывают, что неизменность формальных и неформальных институтов в условиях динамичной внешней среды далеко не всегда обеспечивает баланс интересов экономических агентов и экономический рост.

Более целесообразным представляется подход, выделяющий в институциональной системе так называемую институциональную матрицу - устойчивую систему однозначно взаимоувязанных системообразующих институтов, которые придают экономике и обществу органически целостное состояние и тенденцию к развитию [3]. Авторы данной концепции говорят о базовых (доминирующих) и комплементарных (дополнительных) институциональных матрицах, образующих генетическую основу развития экономических систем [15]. В данном случае доминирование определенной институциональной матрицы не означает неизменность отдельных институтов и статичность институционального равновесия [16-19]. С. В. Слива связывает нарушение институционального равновесия с обновлением институционального фундамента, ядра институционального фундамента под которым понимает сформированный блок системообразующих институтов формального и неформального толка. Автор подчеркивает, что если завершение форми-

рования институционального фундамента совпадает с повышающей ступенью технико-экономического цикла, в котором явственно обнаруживается новый технологический способ производства. Такое сочетание обеспечивает сильный импульс макрогенерации, а, следовательно, экономическое развитие и рост [20, с. 70]. В.В. Дементьев говорит о роли системообразующих институтов власти, которые составляют своеобразное «жесткое ядро» системы власти, а изменение их доминирующей роли влечет за собой изменение типа системы власти [21, с. 187].

Таким образом, институциональное равновесие можно определить как такое состояние институциональной системы, при котором остаются относительно неизменными системообразующие институты, а динамика прочих институциональных элементов способствует их стабильности и эффективности. Соответственно, экономический рост при институциональном равновесии такого рода обеспечивается двумя источниками:

- стабильность системообразующих институтов обусловливает снижение неопределенности и экономию трансакционных издержек;

- динамизм «мягких» элементов институциональной систем способствует ее адаптивности и, следовательно, эффективности в условиях динамичной внешней среды.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Доклад о мировом развитии 2002 года. Создание институциональных основ рыночной экономики / пер. с англ. Егоров В.Н., Первушин А.С., Волков Л.Н. М.: Весь мир, 2002. 264 с.

2. Балацкий Е. Нечеткие институты, культура населения и институциональная энтропия // Общество и экономика. 2007. № 5-6. С. 37-53.

3. Лемещенко П.С. Переходный период в институционально–эволюционной теории // Известия Гомельского гос. ун–та. 2003. № 3 (17). С. 68–76.

4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. 112 с.

5. Валевич Ю. Институциональное равновесие // Эковест. 2002. № 2. С. 276 – 300.

6. Пилипенко А.Н. Факторы достижения институционального равновесия // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. № 37-3. 2009. С. 5 - 11.

7. Малахов С. В защиту либерализма (к вопросу о равновесии трансакционных издержек и издержек коллективного действия) // Вопросы экономики. 1998. № 8. С. 114 - 123.

8. Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике. Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 2000. 80 с.

9. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория / под общ. ред. Аузана А.А. М.: Инфра–М, 2005. 416 с.

10. Кондратьева Т.В. Механизм формирования предложения на институциональном рынке // Економічний часопис-XXI. 2013. № 11-12(1). С. 16-19.

11. Вэриан Х.Р. Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход. М.: ЮНИТИ, 1997. - 767 с.

12. Лебедев Д.С. Трансакционно-сетевой подход к оценке институциональных изменений // Проблемы современной экономики. 2011. № 4(40). С. 58 – 63.

13. Панеях Э.Л. Формальные правила и неформальные институты их применения в российской экономической практике // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 4. С. 56 -68.

14. Хелмке Г., Левитски С. Неформальные институты и сравнительная политика. // Прогнозис. 2010. № 2. С. 188–211.

15. Кирдина С.Г. Институциональная структура современной России: эволюционная модернизация // Вопросы экономики. 2004. № 10. С. 89 – 98.

16. Нугуманова Л.Ф. Закономерности функционирования домашних хозяйств в институциональной системе рынка // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 1. С. 98-101.

17. Крамин М.В., Крамин Т.В. Направления и механизмы преобразования институционального окружения корпоративного сектора российской экономики // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2012. № 4 (22). С. 268-271.

18. Аксянова А.В. Исследование структурной динамики институциональных преобразований по регионам Российской Федерации // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 21. С. 27-30.

19. Быстров Г.М. Анализ международного опыта институциональных преобразований сферы услуг в контексте вступления России в ВТО // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 3. С. 73-77.

20. Слива С.В. Экономический фактор в институциональном развитии России : монография / С.В. Слива. – Астрахань: Астраханский университет, 2011. 117 с.

21. Дементьев В.В. Экономика как система власти Донецк: Каштан, 2003. 403 с.

INSTITUTIONAL EQUILIBRIUM AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH

© 2014

T.V. Kondratieva, candidate of economic sciences, associate professor of the department of «Economic theory and applied statistic»
Luhansk Taras Shevchenko National University, Luhansk (Ukraine)

Annotation: The causes of economic development, depending on the state of the institutional system are analyzed in this article. Approaches to the definition of institutional equilibrium are considered. The definition of institutional equilibrium, which explains the mechanism of its effect on the economic system development, is formulated.

Keywords: economic institute, institutional equilibrium, transaction costs, formal and informal institutions, system-generation institutions.

УДК 339.92

СПЕЦИФИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНДИТЕРСКИХ КОМПАНИЙ

© 2014

С.С. Кузьменко, ассистент кафедры международной экономики
Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, Донецк (Украина)

Аннотация: В статье рассмотрены инновационные тенденции развития мирового кондитерского рынка; изучена динамика основных показателей деятельности международных кондитерских компаний; проанализирована специфика их функционирования в Украине.

Ключевые слова: чистая прибыль, международные компании, сегментация рынка, конъюнктура, мировой кондитерский рынок, инновации.

Исследование концептуальных вопросов функционирования мировых товарных рынков имеет глобальный характер. Международные компании являются основным элементом мирового кондитерского рынка, оказывают влияние на формирование его конъюнктуры, что способствует расширению географических границ сбыта кондитерской продукции, являются неотъемлемым инструментом повышения конкурентоспособности кондитерской отрасли в целом.

В условиях глобализации инновационный характер функционирования международных компаний, в частности кондитерских, является тенденцией глобального уровня что в совокупности обуславливает актуальность выбранной темы работы.

Исследованием деятельности международных компаний занимались учёные: Варич Ю.М., Гитман Л.Дж., Горина А.А., Джонк М.Д., Заруцкая В.В., Маловичко А.С., Мескон М.Х., Нестеренко Ж.К., Поважный А.С., Сазонец И.Л., Семёнов А.А., Субботин А.К., Чернега О.Б. и др.

Изучением особенностей функционирования мирового кондитерского рынка занимались Гагарина А., Даркова Ж., Жариков А., Кравчук Н., Крылова И., Мещерова А., Порецкая И., Тюха И. и др. Вместе с тем, остаются аспекты исследования, требующие дальнейшего изучения: анализ основных показателей деятельности международных кондитерских компаний, а также их позиций на украинском рынке в условиях инновационной активности.

Целью статьи является исследование специфики деятельности международных кондитерских компаний.

В рамках цели определены следующие задачи исследования:

1) рассмотреть инновационные тенденции развития мирового кондитерского рынка;

2) изучить динамику основных показателей деятельности международных кондитерских компаний;

3) проанализировать специфику их функционирования в Украине.

Мировой кондитерский рынок характеризуется наличием трёх основных сегментов по товарному классификационному признаку: шоколадный (60%), сектор жевательной резинки (29%) и не-шоколадный (11%) [1].

В 2008-2012 гг. основные страны-экспортёры кондитерской продукции следующие (рис. 1):

- Бразилия (26,04%),
- Австралия (6,03%),
- Германия (4,90%),
- Китай (3,67%),
- Таиланд (3,60%),
- Бельгия (3,56%),
- Мексика (3,4%),
- Нидерланды (3,29%).

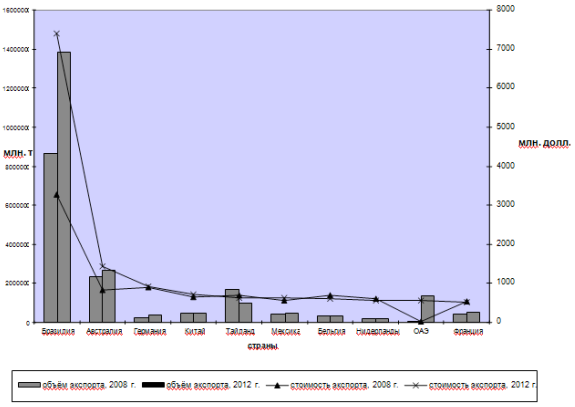
Украина в мировом экспорте кондитерских изделий занимает 29 место; в 2012 г. она экспортировала 84157,76 млн. т продукции (137,94 млн. долл.), что составляет 0,3% и 0,64% в количественном и стоимостном выражении соответственно [1, 3].

Мировой кондитерский импорт имеет следующую географическую структуру: США (12,84%), Российская Федерация (5,93%), Великобритания (7,35%), Канада (4,52%), Республика Корея (4,42%), Малайзия (3,72%), Китай (2,64%).

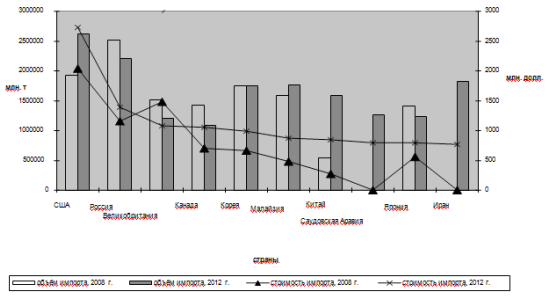
Украина в мировом импорте кондитерских изделий занимает 33 место по этому показателю; в 2012 г. она импортировала 247472,21 млн. т продукции (161,82 млн. долл.), что составляет 0,75% и 0,87% в количественном и стоимостном выражении соответственно [1, 3].

Основными международными кондитерскими компаниями являются: Mars Inc., Nestle SA, Ferrero Group, Cadbury PLC, Kraft Foods Co., Hershey Company и др. (табл. 1) [1].

Целесообразно отметить, что основные лидеры мирового кондитерского рынка основаны в странах Европы (Швейцария, Италия, Великобритания) и США; период основания международных корпораций включает 1866-1946 гг., то есть они функционируют на рынке более 68 лет [1-7].



экспорт



импорт

Рис. 1. Динамика мирового кондитерского экспорта и импорта в 2008-2012 гг.

Разработано автором с помощью источников [1, 3]

В 2012 г. общий объём продаж 5 международных кондитерских компаний составил 57,18 млрд. долл. Лидером по этому показателю стала международная кондитерская компания Mars Inc. (16,8 млрд. долл.). Суммарная численность персонала составила 448,9 тыс. чел. (Nestle SA – 281 тыс. чел.). Общее количество кон-

дитерских подразделений – 743 фабрики (Nestle SA – 443 шт.) [2-7] (табл. 2).

Таблица 1 - Основные характеристики международных кондитерских компаний

Название компании		Страна базирования	Кондитерские изделия (бренды)
Mars Inc.		США (1911 г.)	Mars, Twix, Snickers, Milky Way, Bounty, Skittles, Orbit, Pedigree, Whiskas
Nestle SA		Швейцария (1866 г.)	Aero, KitKat, Wonka
Ferrero Group		Италия (1946 г.)	Ferrero Rocher, Nutella, Kinder Surprise, Kinder Chocolate, Kinder Bueno, Raffaello, Mon Cheri, Tic Tac
Mondelēz International (с 2012 г.)	Cadbury PLC	Велико-британия (1824 г.)	Freddo, Curly Wurly, Brunch, Snack, Fudge, Picnic, StarBar, Timeout, Dream, Flake, Boost, Decker, Bournville, Chomp, Dairy Milk, Dairy Milk Bliss, Wispa, Twirl, Crunchie, Dirol, Stimorol
	Kraft Foods Co.	США (1903 г.)	Milka, Toblerone, Cote d'Or, Alpen Gold, Воздушный, Чудный вечер, Корона, Alpen Gold Chocolife, Oreo, Halls, Барни, Причуда, Шокобарроко, Торнадо, Юбилейное
Hershey Company		США (1894 г.)	Hershey's Kisses, Kit Kat

Разработано автором с помощью источников [1-7]

В 2012 г. основные международные кондитерские компании демонстрируют высокую степень иностранного присутствия (62,5-96,1 %). По этому индексу первое место занимает Nestle SA, далее следуют Mondelēz International, Mars Inc., Ferrero Group и Hershey Company (рис. 2).

Специфика инновационной деятельности международных кондитерских компаний на украинском рынке в 2004-2012 гг. представлена функционированием Kraft Foods Ukraine (чистый доход - 4255,15 млн. грн. или 26,63% в 2012 г.) и Nestle Ukraine (чистый доход - 4300,00 млн. грн. или 26,91% в 2012 г.) (табл. 3).

Таблица 2 - Основные показатели деятельности международных кондитерских корпораций в 2012 г.

№ п/п	Показатель	Mars Inc.	Nestle SA	Ferrero Group	Mondelēz International	Hershey Company	Всего 5 компаний
1.	Объём продаж, млрд. долл.	16,8	12,81	5,63	15,48	6,46	57,18
2.	Численность персонала, тыс. чел.	32	281	21,9	100	14	448,9
3.	Общее количество подразделений, шт.	51	443	18	223	8	743
4.	Позиция в рейтинге ТОП-100 Candy Industry	1	4	7	2	6	-

Разработано автором с помощью источников [1-7; 9]

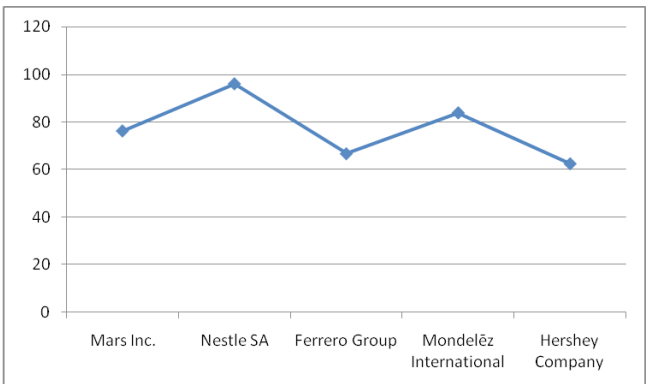


Рис. 2. Анализ индекса иностранного присутствия основных международных кондитерских компаний в 2012 г., %

Разработано автором с помощью источников [1-9]

В 2012 г. показатель чистого дохода Kraft Foods Ukraine увеличился на 405,96% по сравнению с 2004 г.; чистая прибыль составила 360,70 млн. грн.

Показатель чистого дохода Nestle Ukraine увеличился на 1034,89% по сравнению с 2004 г.; чистая прибыль составила 21,30 млн. грн., то есть наблюдается снижение её уровня на 77,76% в анализируемом периоде [10].

Таблица 3 - Динамика основных показателей деятельности международных кондитерских компаний на украинском рынке в 2004-2012 гг.

Предприятие (компания) / Показатель	Чистый доход					Чистая прибыль		
	2004 г.		2012 г.		Темп роста 2012 г. к 2004 г.	2004 г.	2012 г.	Темп роста 2012 г. к 2004 г.
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	%	млн. грн.	млн. грн.	%
Kraft Foods Ukraine	841,0	26,7	4255,2	26,6	506,0	52,3	360,7	689,2
Nestle Ukraine	378,9	12,0	4300,0	26,9	1134,9	95,8	21,3	22,2

Разработано автором с помощью источников [10-11]

Следует отметить, что три украинских предприятия вошли в рейтинг ТОП-100 Candy Industry – это Roshen, Конти и АВК, которые заняли 18, 31 и 50 места соответственно (табл. 4, табл. 5).

В 2012 г. по объёму продаж приоритет принадлежит Roshen (1,28 млрд. долл.); по численности персонала – Roshen и Конти, которые в сумме насчитывают 20 тыс. чел.; по общему количеству подразделений Roshen также занимает первую позицию и имеет 6 фабрик. Всего по трём украинским предприятиям общий объём продаж в 2012 г. составил 2,08 млрд. долл., общая численность персонала – 28 тыс. чел., суммарное количество подразделений – 15 фабрик.

В 2004-2012 гг. украинские кондитерские предприятия демонстрируют значительные темпы роста чистого дохода и чистой прибыли, о чём свидетельствуют данные показателей табл. 6.

Таблиця 4 - Общие характеристики функционирования украинских предприятий на мировом кондитерском рынке

Предприятие	Год основания	Подразделения	Бренды
Roshen	1996 г.	Украина, Российская Федерация, Литва	«Roshen»
Конти	1997 г.	Украина, Росийская Федерация	Konti, Bonjour, Amour
АВК	1991 г.	Украина	«Королівский Шедевр», «Domior», «Крем-суфле», «Мажор», «Фрутта»

Разработано автором с помощью источников [11-13]

Таблица 5 - Основные показатели деятельности украинских предприятий на мировом кондитерском рынке в 2012 г.

№ п/п	Показатель	Roshen	Конти	АВК	Всего 3 предприятия
1.	Объём продаж, млрд. долл.	1,28	0,52	0,28	2,08
2.	Численность персонала, тыс. чел.	10	10	8	28
3.	Общее количество подразделений, шт.	6	5	4	15
4.	Позиция в рейтинге ТОП-100 Candy Industry	18	31	50	-

Разработано автором с помощью источников [9-11]

В 2012 г. основные украинские кондитерские предприятия демонстрируют низкий уровень иностранного присутствия – 0 -33,33 % (рис. 3). По этому показателю первое место занимает Roshen (33,33 %), второе – Конти (20 %).

АВК имеет нулевое значение показателя, так как у предприятия нет зарубежных подразделений.

Такие результаты свидетельствуют о возможности транснационализации кондитерской отрасли Украины в долгосрочной перспективе, а в среднесрочном периоде необходимо оптимизировать структуру кондитерского экспорта и импорта (экспорт - 29 место, импорт - 33 место).

Таблица 6 - Динамика основных показателей деятельности украинских кондитерских предприятий в 2004-2012 гг.

Предприятие	Чистый доход					Чистая прибыль		
	2004 г.		2012 г.		Темп роста 2012 г. к 2004 г.	2004 г.	2012 г.	Темп роста 2012 г. к 2004 г.
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	%	млн. грн.	млн. грн.	%
Roshen	690,5	35,7	908,77	12,2	131,6	-26,7	796,9	82363,0
Конти	535,7	27,7	3515,04	47,4	657,0	45,0	1070	2377,8
АВК	706,0	36,5	3000,00	40,4	424,9	34,8	86,2	247,7
Всего	1932,2	100	7423,81	100	384,2	53,1	1953,1	3680,2

Разработано автором с помощью источников [7-13]

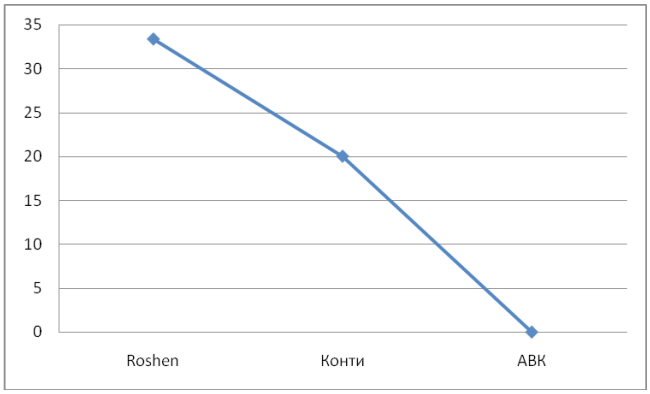


Рис. 3. Анализ индекса иностранного присутствия украинских предприятий на мировом кондитерском рынке в 2012 г., %

Разработано автором с помощью источников [11-13]

Таким образом, исследование основных особенностей деятельности международных компаний на мировом кондитерском рынке позволяет утверждать о следующей инновационной специфике:

1) мировой кондитерский рынок имеет сегментацию (шоколадный, не-шоколадный и сегмент жевательной резинки), в структуре которой доминирующие позиции занимает шоколадный сегмент;

2) географическая структура мирового кондитерского экспорта и импорта характеризуется доминированием Бразилии в экспорте, в импорте – США;

3) основные международные кондитерские компании Mars Inc., Nestle SA, Ferrero Group, Cadbury PLC, Kraft Foods Co., Hershey Company основаны в XIX–XX вв. [2-7], то есть имеют значительный период функционирования на рынке (68 лет и более);

4) география стран базирования компаний включает страны Европы и США;

5) по объёму продаж в 2012 г. первое место занимает Mars Inc.; по численности персонала и количеству производств приоритет принадлежит Nestle SA;

6) деятельность международных кондитерских компаний на украинском рынке представлена Kraft Foods Ukraine и Nestle Ukraine;

7) Roshen, Конти и АВК являются приоритетными предприятиями кондитерской отрасли Украины, которые представлены на мировом рынке, функционируют на рынках ЕС и СНГ, осуществляют внешнеторговые операции, приобретают производства за рубежом, активно внедряют инновации, что имеет значительный потенциал для дальнейшего развития транснационализации кондитерской отрасли в долгосрочной перспективе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Тюха, І.В. Сучасні тенденції розвитку світового ринку кондитерських виробів [Електрон. ресурс] / І.В. Тюха, Н.В. Кравчук // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання ДДАУ. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1135>

2. Официальный сайт международной кондитерской корпорации Mars Inc. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mars.com/global/index.aspx>

3. Официальный сайт международной кондитерской корпорации Nestle SA [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nestle.com/csv/nestle/ ourperformance/keyperformanceindicators>

4. Официальный сайт международной кондитерской корпорации Ferrero Group [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ferrero.com/the-group/business/a-growing-turnover>

5. Официальный сайт международной кондитерской корпорации Cadbury PLC [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cadbury.co.uk/>

6. Официальный сайт международной кондитерской корпорации Mondelez International [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://files.shareholder.com/downloads/AMDA-1A8CT3/2805512397x0xS1193125-13-73227/1103982/filing.pdf>

7. Официальный сайт международной кондитерской корпорации Hershey Company [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.thehersheycompany. com/assets/pdfs/hersheycompany/TheHersheyCompany_10K_20130222.pdf>

8. Огляд кондитерського ринку України за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rurik.com.ua/documents/research/Confect_2012_ review.pdf>

9. Крупнейшие компании Украины – Кондитерская отрасль [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://delo.ua/business/krupnejshie-kompanii-ukrainy-konditerskaja-otrasl-162600/>

10. Кондитерская промышленность. Крупнейшие игроки рынка [Электрон. ресурс]: Лидеры бизнеса Украины ТОП – 100. – Режим доступа: <http://gorizontmedia.com.ua/lang/ru/get_file/id/Top_100_konditerskaya_promishlennost.pdf>

11. Корпорация Украина. 200 крупнейших компаний – 2012 [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://forbes.ua/magazine/forbes/1339376-korporaciya-ukraina-200-krupnejshih-kompanij-2012>

12. Про «Рошен». Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://roshen.com/ua/about/general/>

13. Группа «Конти». Инвестиционная привлекательность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.konti.com/upload/konti/content/26/ Konti_october_ 2012_%20rus.pdf>

14. Кондитерська компанія «АВК». Про компанію [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.avk.ua/ua/o_kompanii/about/>

THE SPECIFIC OF THE INTERNATIONAL CONFECTIONERY COMPANIES' ACTIVITY

© 2014

S.S. Кузьменко, assistant of the International Economics Department
Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhayilo Tugan-Baranovsky, Donetsk (Ukraine)

Annotation: In the article the innovative tendencies of the world confectionery market's development are considered; the dynamics of the international confectionery companies' indicators is investigated; the specific of their functioning in Ukraine is analyzed.

Keywords: net profit, the international companies, the segmentation of market, the conjuncture, the world confectionery market, the innovations.

УДК 316.422.44:330.34

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ (НТП) НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

© 2014

Н.И. Ляхно, аспирант
Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономического развития и торговли Украины, Киев (Украина)

Аннотация: В статье обобщены теоретические и научно-методические подходы к определению и оценке влияния НТП на социально-экономическое развитие страны, осуществлена попытка его количественной оценки, используя возможности структурного моделирования, определён характер зависимости социально-экономического развития от технологических изменений.

Ключевые слова: научно-технический прогресс, социально-экономическое развитие, факторы производства, структурное моделирование, труд, капитал, основные средства, технологическое развитие.

В Украине, при всем множестве разнонаправленных тенденций в экономике и социальной политике, происходят определённые разрушительные процессы. Долгое время возможность почти бесплатного получения природных ресурсов и неэффективное использование основных фондов, унаследованных от прежней системы, не способствовала мотивации инновационной деятельности и, в итоге, исказила сам характер воспроизводственных процессов. В Украине темпы ликвидации устаревшего оборудования превышают темпы обновления основных фондов и это наглядно иллюстрирует приведённая на рис. 1 динамика коэффициента интенсивности обновления основных фондов за 2000-2013 гг.

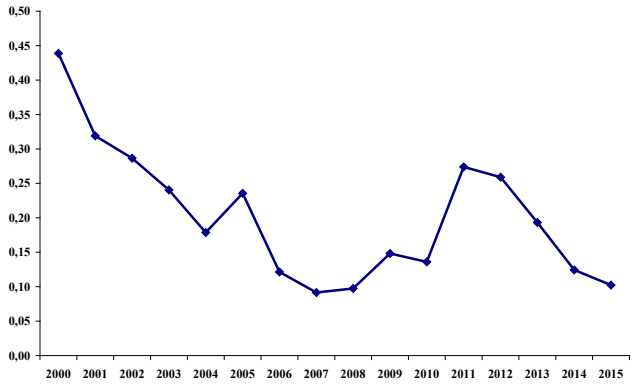


Рис. 1. Коэффициент интенсивности обновления основных средств
Источник: Минэкономразвития

Существенное технологическое отставание представляет реальную угрозу экономике, хотя сначала она не заметна, поскольку можно некоторое время заимствовать знания и технологии извне, но потом возникает зависимость от инноваций внешнего происхождения и именно такие тенденции происходят в Украине.

Оценка воздействия НТП на социально-экономическое развитие является одним из этапов его управления и необходимым фундаментом для разработки направлений целенаправленного государственного воздействия.

Анализ вкладов факторов динамики производства и его составляющих даёт возможность выявить «узкие места», например, определить, какими должны быть объёмы инвестиций, чтобы обеспечить желаемый уровень экономического роста, а также другие целевые показатели.

НТП является необходимым компонентом для объяснения «качества» экономического роста страны, региона или основных видов экономической деятельности.

Содействие внедрению достижений научно-технического прогресса, повышает производительность основных факторов производства и является важным и решающим для преодоления кризисных явлений в экономике.

Цель – определение влияния и характера зависимости социально-экономического развития от технологических изменений, в частности НТП.

*Обзор литературных источников***.** Вопрос измерения экономического роста во все времена был в центре внимания, и сопровождался появлением в литературе большого количества публикаций по этой теме.

Основоположником теории роста считается Р. Солоу, поскольку именно в его работах, на основе агрегированной производственной функции была впервые разработана модель долгосрочного экономического роста. Основы этой модели были изложены в его труде «Вклад в теорию экономического роста» (1956) [1].

Модель Харрода-Домара [2] служит вспомогательным инструментом при рассмотрении проблемы экономического роста в долгосрочном периоде.

Формула модели:

$$G = \frac{S}{C} \qquad (1)$$

G — искомый темп экономического роста;

C — соотношение «капитал-выпуск» (коэффициент капиталоемкости);

S — доля сбережений в национальном доходе.

Чем больше величина чистых сбережений *(S),* тем больше размер инвестиций, а значит и выше темп роста. Чем выше капиталоемкость *(C)*, тем ниже темп экономического роста.

Ученый пришёл к выводу, что основной причиной неустойчивости экономики в модели Харрода-Домара является фиксированная величина капиталоемкости **(***C)*, что отражает жёсткое соотношение между факторами производства – трудом и капиталом [2].

При этом один из этих факторов часто остается "недогруженным". В соответствии с принципами неоклассической теории пропорции между капиталом и трудом должны быть переменными (именно в этом заключается неоклассический характер теории роста Р.-М. Солоу). Их определяют производители, которые минимизируют затраты в зависимости от цен на эти факторы. Поэтому вместо фиксированного показателя капиталоемкости Солоу включил в свою модель линейно-однородную производственную функцию [3]:

$$Y = F(K, L) \qquad (2)$$

Основной идеей, что их объединяет, утверждение, что экономический рост в долгосрочном периоде определяется научно-техническим прогрессом в его широком понимании. В других моделях научно-технический прогресс был задан как экзогенный, поэтому они давали ответы на многие вопросы, кроме главного: как увеличить темпы роста экономики.

Вопросы методологии и методики анализа производительности труда, капитала достаточно широко исследованы в трудах российских ученых-экономистов Долинской И., Струмилина С. Г., Немчинова В. С., Масловой П. С., Френкеля А. А., Хромова П. Я. и др.

В Украине теоретические и практические вопросы нашли отражение в трудах Беседина В. Ф., Щукина Б. М., Литвина Б. М., Инока Е. В., Ревенка А. П. и др. Однако значительное количество вопросов, особенно, касающихся измерения влияния НТП на современном этапе развития экономики Украины, требуют постоянного совершенствования и адаптации к постоянно изменяющимся условиям.

Изложение основного материала. В экономике Украины определяющим фактором НТП являются инвестиции. Взаимосвязь между ними и НТП заключается в взаимообусловленном взаимодействии друг с другом. Увеличение объемов и эффективности инвестиций создает материальную основу для инноваций, а через них - для повышения НТП; вместе с тем уровень и темпы роста НТП влияют на величину инвестиций.

Динамика экономического роста в первую очередь зависит от эффективности инновационного процесса, который обеспечивает структурную перестройку экономики на новой технологической основе, обеспечивает повышение ее производительности. Поэтому центральным пунктом государственной экономической политики должно быть управление инвестиционно-инновационными процессами, которые обусловливают увеличение НТП.

Активизация инвестиционно-инновационных процессов приводит к структурным сдвигам в экономике. В современных условиях логическими считаем преобразования в направлении увеличения доли видов экономической деятельности в сфере услуг, характеризующихся меньшими затратами материалов и сырья на производство продукции. Наращивание объемов ВВП за счет активизации развития сферы материального производства можно обеспечить при условии реального снижения материало-, энерго-, трудоемкости производства.

Определим, в чем состоит принципиальное различие между экономическим ростом и экономическим развитием.

Экономический рост означает устойчивую тенденцию к увеличению объёмов деятельности хозяйственной системы, которое выражается в увеличении объёмов применяемого труда и производимого продукта – товаров и услуг. То есть понятие экономического роста отражает, прежде всего, характер использования производительных сил. Более обозримым и широким является понятие экономическое развитие.

Экономическое развитие можно определить как переход от одного этапа экономики к другому, когда в новом периоде не только увеличивается производство тех же товаров и услуг, а появляется новая продукция с использованием новых технологий.

Экономический рост и экономическое развитие тесно взаимосвязаны. Экономический рост может происходить и при отсутствии экономического развития, в то время как экономическое развитие без экономического роста невозможен. Можно сказать, что экономический рост является его составной частью.

При рассмотрении экономического роста и экономического развития определяющим является фактор НТП, именно эго составляющая определяет количественное и качественное развитие производства и улучшение его структуры.

Влияние НТП на экономику включает ряд характеристик. Основные из них приведены на рис. 2.

Как известно, различают два основных типа экономического роста – экстенсивный и интенсивный. Поскольку возможности экстенсивного развития экономики Украины являются исчерпаемыми, высокие общемировые темпы научно-технического прогресса усиливают роль интенсивных факторов экономического роста. Можно сделать вывод, что НТП, рост производительности труда и производительности капитала – это основные факторы, которые будут определять будущее нашей экономики.

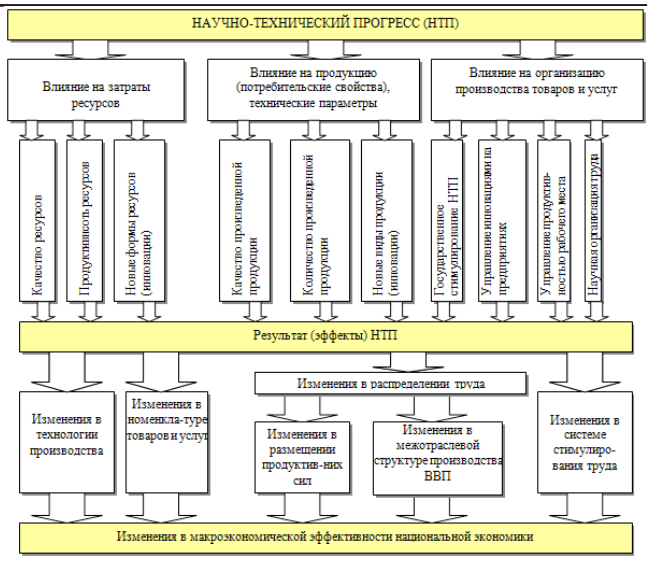


Рис. 2. Структурная схема влияния НТП на экономику

Источник: Разработка автора.

Технологический прогресс часто рассматривается как самостоятельный фактор производства и как способ увеличения факторов производства. Совершенствование технологии приводит к разным результатам и ряд исследователей разделяет его на отдельные виды. Так, согласно модели Дж. Хикса, технический прогресс делится на: нейтральный, трудосберегающий и капиталосберегающий [4]. Трудосберегающий эффект приводит к сокращению издержек производства в трудоемких, а капиталосберегающий – в капиталоемких отраслях. Нейтральный эффект обеспечивает одновременное повышение обоих факторов производства.

Теоретически технология влияет на экономический рост несколькими путями:

1. Улучшение технологии позволяет национальному хозяйству увеличить выпуск продукции при том же уровне затрат, за счёт увеличения производительности факторов производства.

2. Технология способствует хозяйственному росту через производство новых товаров с более высокой добавленной стоимостью и более высокой эластичностью к доходам.

3. Усиливается влияние на экономический рост научно-технического и образовательно-квалификационного потенциалов. Сегодня нововведения, и связанные с ними процессы управления и повышения качества рабочей силы, обеспечивают решающий вклад в экономический рост.

4. Наука и технология жизненно важны для производительности и вносят вклад в благосостояние общества. Например, выпуск одной тонны стали в компьютерном производстве требует в 12 раз меньше усилий, чем в начале 80-х годов.

5. Научно-технический прогресс приводит к большим изменениям в предметах труда. Среди них огромную роль играют различные виды синтетического сырья, которые обладают заданными свойствами, не существующими в природных материалах. Они требуют значительно меньше затрат труда на обработку. Поэтому современный этап НТП относительно снижает роль природных материалов в экономическом развитии и ослабляет зависимость обрабатывающей промышленности от минерального сырья.

6. Под влиянием НТП происходят изменения в средствах труда. В последние десятилетия они связаны с развитием микроэлектроники, робототехники, информационной и биотехнологии. Информационные технологии позволяют также механизировать сферу услуг.

Для ответа на вопрос какова роль в этом процессе отводит НТП, стоит *количественно оценить* вклады факторов производства в экономический рост. Для расчета воспользуемся производственной функцией Кобба-Дугласа с использованием данных официальной статистики (табл. 1).

Таблица 1 - Входящие данные для расчета вкладов затрат факторов производства в рост ВВП

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Выпуск *(Втп)*, млн грн	373893	484220	528624	630831	842055	1048481	1252209	1650992	2196052	2072549	2516699	3077561	…
Выпуск, % к предыдущему году	108,9	110,7	105,9	111,5	114,2	104,5	107,8	110,2	100,5	81,0	121,4	122,3	
ВВП	170070	204190	225810	267344	345113	441452	544153	721731	948056	913345	1082569	1302079	1408889
ВВП, % к предыдущему году	105,9	109,2	105,2	109,6	112,1	102,7	107,3	107,9	102,3	85,2	104,2	120,3	108,2
Количество занятых *(КЗ)* (млн осіб)	20175	19971,5	20091,2	20163,3	20295,7	20680	20730,4	20904,7	20972,3	20191,5	20266	20324,2	20354,3
Количество занятых, % к предыдущему году	99,0	100,6	100,4	100,7	101,9	100,2	100,8	100,3	96,3	100,4	100,3	100,1	99,0
Основные средства *(ОС)*, млн грн	828822	915477	964814	1026163	1141069	1276201	1568890	2047364	3149627	3903714	4889918	5818093	6746268
Основные средства % к предыдущему году		1,105	1,054	1,064	1,112	1,118	1,229	1,305	1,538	1,239	1,253	1,190	1,160
Расходы на науку и технологии	19728,1	22665,1	25064,9	33150,7	41068,4	48118,3	53327	67214	85325	86768	98515	108292	117826
Расходы на науку и технологии, % к предыдущему году		1,149	1,106	1,322	1,239	1,172	1,108	1,269	1,017	1,135	1,099	1,088	1,269

Результаты вкладов факторов производства получаем путем проведенного логарифмирования и нахождения производных (с помощью табличного процессора Excel), в сумме темпы прироста факторов производства должны быть равны темпу прироста ВВП, или, как вариант – выпуску товаров и услуг. Результаты сводим в таблицу 2.

Таблица 2 - Вклады факторов производства в рост ВВП (% прироста)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ВВП, темп прироста	5,90	9,20	5,20	9,60	12,10	2,70	7,31	7,90	2,30	-14,80	4,10	5,20	0,20	-0,40
Численность занятых	3,40	17,60	10,60	0,77	-5,10	14,10	17,20	3,00	4,70	9,50	-5,80	0,90	14,70	9,30
Основные фонды	10,70	-2,00	-4,20	11,10	22,80	-9,80	-7,40	7,60	4,90	-20,10	15,40	7,30	-11,10	-7,70
Вклад технологий производства	-2,70	-0,90	1,30	-0,80	-3,30	2,70	3,20	1,03	-1,70	2,10	-2,40	0,00	0,00	0,01
Вклад НТП (по Солоу)	-5,50	-5,50	-2,50	-1,50	-2,30	-4,30	-5,70	-3,70	-5,60	-6,30	-3,10	-3,00	-3,40	-2,00

Основные фонды являются одной из ключевых составляющих национального богатства любой страны, поскольку от их количества и состояния зависит характер и качество роста экономики. Поэтому своевременное обновление основных фондов (ввод в действие новых, поддержание на должном уровне существующих и вывод из действия физически и морально устаревших) является залогом стабильного роста экономики страны.

Необходимо различать две формы обновления основных фондов – экстенсивной и интенсивной. Экстенсивное обновление характеризует темпы увеличения объёма эксплуатируемых основных фондов. Интенсивное обновление предусматривает замену действующих основных фондов новыми, более эффективными. Однако процесс выведения из эксплуатации устаревших и изношенных основных фондов нельзя отождествлять с интенсивным обновлением средств производства. Реальный хозяйственный оборот охватывает не только введение в действие новых и вывода из эксплуатации изношенных средств, но и передачу определённой их части с баланса одного предприятия на баланс другого.

В основу проведенного анализа положено предположение, что по мере увеличения массы используемого капитала норма прибыли снижается и её устойчивый рост возможен только за счёт внедрения новых технологий (Солоу). Он приводит к изменению технологических систем, а следовательно и НТП. Это выражается формулой $Y = AF(KL)$, де A – технологический уровень производства.

Удельные затраты производственных ресурсов на макроуровне отражают не только узкие технологические аспекты воспроизводства, но и эффективность социально-экономического механизма, всей системы производственных отношений.

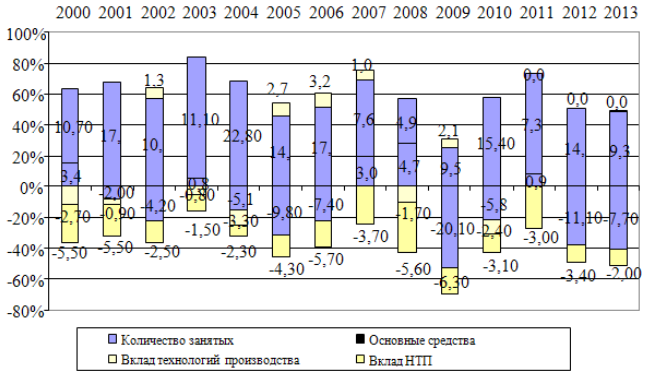


Рис. 3. Вклады факторов производства в прирост ВВП, %

Источник: Рассчитано автором за данными Госстата Украины.

Как свидетельствуют данные количественного анализа вкладов факторов производства, наибольшее влияние на динамику имели затраты труда и капитала (рис. 3). Из-за низкого уровня финансирования научно-исследовательских работ вклад НТП и технологии производства остается крайне низким, показатели имеют отрицательные темпы роста.

В 2013 г. коэффициент технологии производства, определяющий долю ВВП в выпуске, имеет среднее значение – 0,47, что обусловливает необходимость внедрения новых технологических решений в производстве.

За анализируемый период, среднее за 13 лет значение вкладов от численности занятых (затраты труда) в прирост ВВП составляет 6,4%, расходов капитала – 1,4%, технологий производства – (-0,1%), темпов НТП – 3,7%.

Стоит отметить, что существует оптимальное соотношение между коэффициентами эластичности макрофакторов производственной функции – трудом и капиталом, которые подчиняются закономерности ряда чисел Фибоначчи – «принципу золотого сечения» – 0,382 при затратах труда и 0,618 при затратах капитала. Отклонение от данного оптимального соотношения следует связывать, прежде всего, с неоптимальными налогами и, как следствие, с наличием теневой экономики. Как свидетельствуют данные рис. 2, вклад от развития или модернизации технологий с 2009 г. приближен к 0.

НТП почти всегда связан с затратами общества на научные исследования, поэтому он сам зависит от уровня развития экономики. По результатам исследований многих ученых для поддержания темпов НТП на постоянном (нулевом или положительном) значении необходимо придерживаться уровня финансирования НТР к ВВП не менее 2%, а для его роста – 3% и более. Поэтому существующий уровень финансирования НТР обусловливает отрицательные темпы научно-технологического прогресса.

При оценке инновационно-технологических изменений, в основном, применяются индикаторы, которые имеют внешние признаки инновационности, однако не дают представления о том, как они повлияли на конечный результат социально-экономического развития. То есть используемые индикаторы не отражают реального инновационного развития.

Учитывая, что НТП тесно связан с качественным улучшением производственного капитала, вызванным освоением новых технологий и сокращением его срока службы, существенный рост НТП, с одной стороны, зависит от доли новых капиталовложений в общем объёме

основного капитала. НТП, таким образом, становится зависимым от капитала фактором. Вместе с тем, НТП проявляется также в качественных изменениях трудовых ресурсов, то есть вследствие качественных изменений увеличивает производительность труда и капитала. С изменением производительности факторов производства НТП действует на функциональное распределение национального дохода, влияет на экономический рост и социально-экономическое развитие. Однако, фактически имеем только количественное увеличение факторов производства без качественных изменений, т.е. экстенсивный тип развития экономики.

Выводы. Экономическое развитие в современном мире базируется не только на накоплении факторов производства, но и знаний и технологий. НТП является необходимым условием для роста продуктивности, которая в свою очередь является условием экономического роста.

НТП прямопропорционально влияет на эффективность использования имеющихся ресурсов производства (работающих, капитал, сырье, энергию, время, информационные ресурсы и т. д.), продукцию определенного ассортимента, количества или качества, или оказания услуг.

Не случайно повышение темпов НТП является одним из приоритетных направлений развития экономики промышленно развитых стран.

Для современной Украины проблема повышения инновационной составляющей производства особенно актуальна. В отечественной практике реформирования экономикой конечной целью оказалась прибыльность. Из-за низкого уровня доходов технологический прогресс происходит благодаря копированию, в котором предприятия/ВЭД адаптируют технологии, созданные в других странах, в своих производственных процессах. Однако, со временем, возможности для копирования уменьшаются, а конкуренция становится более жёсткой.

Анализ показал, что улучшение технологии производства и НТП имели негативный вклад – (-0,95 и -4,87% соответственно), т. е. имеем по факту научно-технологический регресс, что свидетельствует о недостаточном финансировании научно-технических работ.

Заимствование технологий важнее в кратко и среднесрочной перспективе, тогда как инновации выйдут на первый план в отдаленном будущем. Однако для того, чтобы абсорбция технологии и инновации могли успешно воплотиться, требуется создание соответствующей среды как в государственном, так и в частном секторах.

Роль государства заключается в обеспечении благоприятной среды путем ограничения взяточничества в государственном секторе и создания менее агрессивного регуляторной среды для ведения бизнеса, и предоставлении высококачественных общественных благ (например, инфраструктуры и образовательных услуг) и формировании соответствующих стимулов и институтов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. http://www.jstor.org - A contribution to the theory of economic growth by. Robert M. Solow I. Introduction, 65.

2. Evsey D. Domar Essays in the theory of economic growth. – New York: Oxford University Press, 1957. – 272 p.

3. Solow R.M. Growth Theory: An Exposition. // New York: Oxford University Press. 1970. - 210 p.

4. J. R. Hicks, The Formation of an Economist, в кн. Recollection of Eminent Economists под ред. J. A. Kregel, vol. 1 (Macmillan, 1988).

5. Беседін В.Ф. Методологічні аспекти щодо розрахунку продуктивності праці на агрегованому та галузевому рівнях / В.Ф. Беседін, Н.І. Горшкова, С.М. Кожемякіна, І.М. Могілат. Економіка України: глобальні виклики і національні перспективи. / Від. Ред. В.Ф. Беседін, А.С. Музиченко. - К.: НДЕІ, -2009. - С.9-20.

6. Богомазова В.М. Оцінка обсягів потенційного ВВП. / В.М. Богомазова // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. Наук. ред. І.К. Бондар. – К.: НДЕІ. – Вип. 10 (101).-2009.- С.8-14.

7. Denison E.F. The Contribution of Capital to Economic Growth// E.F. Denison // The American Economic Review. 1980. Vol. 70, № 2. Papers and Proceedings of the Ninety-Second Annual Meeting of the American Economic Association, P.220–224.

8. Hollanders H., Tarantola S., Loschky A. Regional Innovation Scoreboard (RIS) 2009. Pro Inno Europe, 2009. http://www.proinno-europe.eu/page/regional-innovation-scoreboard.

SCIENTIFIC AND METHODIC APPROACHES, INFLUENCE OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL PROCESSES (SMP) ASSESSMENT ON SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

© 2014

N.I. Lyahno, post-graduate student
Scientific and Research Economic Institute of the Ministry of Economic Development and Trade, Kyiv (Ukraine)

Annotation: In the article is generalized theoretic, scientific and methodic approaches to definition and influence assessment of SMP on socio-economic development of the country, carried out its quantitative assessment, using the possibilities of structural modelling, defined character dependence of socio-economic development from technological variations.

Keywords: scientific and technical process, socio-economic development, production factors, structural modelling, labour, capital, fixed assets, technological development.

УДК 330.3: 630.90: 338.24

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА В УКРАИНЕ

© 2014

***О.Р. Мазуренок*,** кандидат экономических наук, ассистент кафедры финансов, учета и контроля
Тернопольский национальный технический университет имени Ивана Пулюя, Тернополь (Украина)

Аннотация. Основной задачей исследования является выделение основных причин возникновения проблем лесного хозяйства, связанных с воздействием государства на его процессы деятельности, и предложить ряд мер, которые бы способствовали быстрому экономическому развитию лесного хозяйства Украины в период экономического кризиса. В настоящее время не существует четкой концепции развития, которая способствовала расширению деятельности лесхоза. Поэтому необходимо обобщить теоретические основы государственной политики и ее влияния на макро- и микроуровне в развитии лесного хозяйства, разработать и обосновать концептуальные основы совершенствования национальных программ развития лесного хозяйства.

Ключевые слова: концепция, лес, экономическое развитие, государство, проблема.

Постановка проблемы. На современном этапе развития национальной экономики политика государства жестко регламентирует деятельность лесхозов в области торговли, поскольку есть предустановленные ценовые показатели, согласно которым продажа того или иного сырья не представляется возможным, если границы цен превышают норму или наоборот есть заменшенимы. Также характерно, что государство не допускает возможности разработки и установления соответствующими лесхозами своих стандартов качества, учитывая зоны размещения лесов, поскольку одна и та же порода деревьев выращенная на разной территории будет несколько видоизмененной по определенным заранее установленных характеристиках. Не существую четкой концепции развития, которая способствовала расширению деятельности лесхоза.

Анализ последних исследований и публикаций. Отдавая должное наработкам ученым, в частности Абринюку В.М., Вакулик П.Г., Самоплавский В.И., Басенко А., Дышко И.Ю., Иваницкому Б.Г., Шмидту В.Е., Pielou E.C., Preston F.W., Jaccard P. следует отметить, что многие проблемы, связанные с развитием лесного хозяйства еще не нашли однозначной трактовки. Остаются дискуссионными вопросы о принципах построения и направлений реформирования системы лесного хозяйства с учетом особенностей трансформационного периода. Значительные расхождения наблюдаются во взглядах ученых-экономистов на структуру данной системы. При реформировании национальной экономики не в полной мере учитывается опыт реформирования этой же систем в развитых и постсоциалистических странах. В связи с разработкой в некоторых постсоциалистических странах лесных кодексов центральной проблемой обсуждения стали направления совершенствования лесного хозяйства, прежде всего, количественные производства соответствующей продукции, льготное и упрощенное налогообложение, общий уровень развития. Итак, в настоящее время существует необходимость всестороннего исследования вопросов, связанных с влиянием государства на экономические процессы деятельности лесного хозяйства.

Постановка задачи. Обобщить теоретические основы формирования государственной политики и ее влияния на макро- и микропроцессов в развитии лесного хозяйства и разработать и обосновать концептуальные основы совершенствования национальной программы развития лесного хозяйства.

Изложение основного материала. Согласно Лесному кодексу Украины, принятого Верховной Радой в 2005 году леса нашего государства является национальным богатством и по своему назначению и месторасположению выполняют экологические, водоохранные, водорегулирующие, оздоровительные, рекреационные и другие функции имеют ограниченное эксплуатационное значение и подлежат государственному учету и охране. Согласно этому лесохозяйственной политике государства направлено на создание условий для воспроизводства и повышения продуктивности лесных насаждений, усиление их полезных свойств, охраны и защиты лесов, обеспечение рационального использования лесных ресурсов.

Лес является единственным и незаменимым источником древесины - универсального материала, без которого не может обойтись ни один человек и ни одна отрасль народного хозяйства. Лес и то, что из него получают, сопровождает нас на протяжении всей жизни. В природе нет такого продукта, который по разнообразию применения можно было бы сравнить с древесиной. Несмотря на то, что появилось много заменителей древесины - пластмасс, синтетики, металлов, однако ее значение не уменьшается, а наоборот растет, сфера применения расширяется. Древесина - это строительный материал, топливо, бумагу, одежду, обувь, лекарственные препараты, мебель, продукты питания, кормовые дрожжи, технический спирт и т.п. более 25 тыс. наименований промышленных изделий и товаров народного потребления делают из древесины и с каждым годом их количество увеличивается [1].

В Лесном кодексе Украины отмечается, что лес - убежище для птиц и зверей, источник лекарственного сырья, ягод, орехов и различных плодов. В лесах заготавливается большое количество сена и гиллячкового корма. Лесные насаждения используют для выпаса скота и выставления пасек [1].

Государственные органы и постоянные лесопользователи в соответствии с Лесным кодексом Украины осуществляют планирование и ведение лесного хозяйства и использования лесных ресурсов с учетом их хозяйственного назначения и природно-климатических условий. Особенностями политики государства по использованию лесных ресурсов в экономических целях является четкий контроль за объемами вырубки лесов, их переработкой и последующей эксплуатацией в заранее указанных целях. Для того чтобы предотвратить сокрушительному уничтожению лесов и для ведения лесного хозяйства леса предоставлены в постоянное пользование предприятиям Госкомлесхоза (68,3%), Министерству аграрной политики (24,0 %) и другим ведомствам (7,7). Только они в праве проводить рубку деревьев и осуществлять продажу.

Благодаря развитию науки и техники люди получили большое количество заменителей древесины, однако леса, как живому организму и неотъемлемой составляющей биосферы, замены нет и быть не может. Теперь Украина использует ежегодно в пересчете на круглые лесоматериалы 13 млн. м. куб. древесины, а 13-15 лет назад эти потребности достигали 40 млн. м. куб. В недалеком будущем, когда пройдет экономический кризис, потребности государства в древесине постепенно расти, но площадь дозревающих и спелых древостоев не позволит значительно увеличить объемы лесозаготовок. Вот почему нужно сделать все для того, чтобы увеличить площадь лесов, повысить их качество и производительность, рационально использовать древесину, отходы лесозаготовок и деревообработки [4].

В условиях густо населенности Украины с ее высо-

ким уровнем развития промышленности и сельского хозяйства, в значительной распаханностью территории, обмелением и исчезновением малых рек, бурным развитием эрозии, которая повреждает 50 % пашни, леса государства ценятся не только как источник древесины, а за огромную экологическую, эстетическую и санитарно - гигиеническую роль. Учитывая защитную роль лесов, более 50 % должны быть отнесены к первой группе.

Общая площадь земель лесного фонда составляет 10,8 млн. га, из которых покрыты лесной растительностью 9,5 млн. га, это составляет 15,7 % от территории Украины. За 50 лет лесистость возросла почти в 1,5 раза. Запас древесины в лесах возрос в 2,5 раза и достиг 1,8 млрд. м^3. Средний ежегодный прирост в лесах Госкомлесхоза равен 4,0 м^3 на 1 гектар и колеблется от 5,0 м^3 в Карпатах до 2,5 м^3 в степной зоне.

Леса по территории Украины расположены очень неравномерно и сконцентрированы преимущественно в Полесье и Карпатах. Лесистость в различных природных зонах имеет значительные отличия и не достигает оптимального уровня, когда леса позитивно влияют на климат, почвы, водные ресурсы, противодействуют эрозионным процессам.

Леса Украины образуются более 30 видами деревьев, среди которых доминируют сосна, дуб, бук, ель, береза, ольха, ясень, граб, пихта. Хвойные насаждения занимают 42% общей площади, в том числе сосна - 33%. Твердолиственные насаждения составляют 43 %, в частности дуб и бук - 32%. Средний возраст насаждений превысил 55 лет, идет постепенное старение лесов, способствует ухудшению их санитарного состояния.

Приведем природный состав древесины Тернопольской области, что позволит понять, что твердолиственные насаждения являются доминирующими, а следовательно это позволяет производить разнообразную продукцию, в частности: различного вида деревянные бревна, фанеру, плиты древесностружечные, шпон, окна, двери, паркет и многое другое (рис. 1.). Это свидетельствует о том что Украина может доминировать на мировых рынках как производитель лесопродукции в различных сегментах рынка, но для этого необходимо разработать четкую программу развития, которая была направлена на рост не только объемов производства, качества но и имиджа страны.

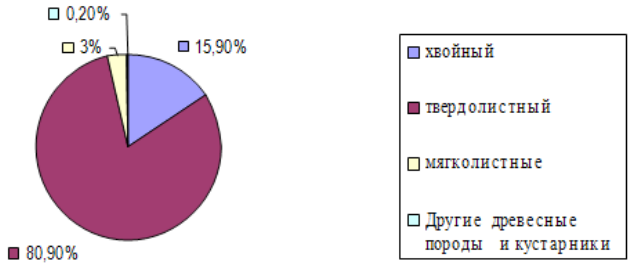


Рис. 1. Породный состав деревьев Тернопольщины
Источник: Государственная служба статистики Украины [15]

В основном леса Украины принадлежат предприятиям государственной собственности (рис. 2), что свидетельствует о том, что только государство вправе проводить те или иные мероприятия направлены на развитие лесного хозяйства

Концепция является важной составляющей общей стратегии сбалансированного социально - экономического развития страны. На ее основе формируются программы развития отрасли, разрабатываются нормативно-правовые акты лесного хозяйства.

В условиях рыночной экономики в Украине также разработана концепция по поводу реформирования и развития лесного хозяйства Украины. В ней предусмотрено общую характеристику текущего состояния лесного хозяйства и меры по его улучшению.

Рис. 2 Распределение лесного фонда Тернопольской области между основными пользователями
Источник: Государственная служба статистики Украины [15]

Для финансирования позиций Концепции, имеющих местное значение, будут привлекаться средства местных бюджетов и фондов охраны окружающей среды. Реализация мероприятий, предусмотренных Концепцией осуществляться за счет средств государственного и местных бюджетов, собственных источников лесопользователей, средств специального бюджетного фонда финансирования лесного хозяйства, а также других источников, в том числе средств международных организаций и иностранных инвесторов.

Предусматривается обеспечение государственной поддержки за счет государственного бюджета: расширенного воспроизводства лесов и агролесомелиорации в степной и лесостепной природных зонах; содержания территорий и объектов природно-заповедного фонда; охраны и защиты лесов от пожаров, болезней и вредителей; лесоустройства, инвентаризации и мониторинга лесов, кадастров растительного и животного мира; содержание государственной лесной и охотничьей охраны (службы), развития лесной науки и образования, воспитание и пропаганды экологической культуры (развитие и поддержка школьных лесничеств, организация и проведение мероприятий по созданию лесов с участием общественности, издательская деятельность, подготовка радио и телепрограмм).

На основе положений Концепции предусматривается корректировка Государственной программы «Леса Украины « на 2002-2015 годы, в результате чего к 2015 году предлагается выполнить: лесовосстановление на площади 370 тыс. гектаров; лесоразведения (создание новых лесов) - 300 тыс. гектаров; лесозащитные мероприятия - 1,9 млн. гектаров; лесоустроительные работы - 7,6 млн. гектаров. Общая площадь лесов вырастет на 3 %, а запас древостоев - на 13 %.

К 2015 году площадь лесов может увеличиться на 1 млн. гектаров, а общий запас древесины составит около 2 млрд. куб. метров [1].

Если проанализировать деятельность предприятий лесного хозяйства за 2011-2013 годы, то можно сделать вывод, что в 2012 году в сравнении с 2011 годом деятельность лесного хозяйства Украины в целом ухудшилась, в связи с нестабильной ситуацией в стране, однако в 2013 году данная динамика несколько выровнялась и предприятия снова начали работать более эффективно, что и привело к увеличению объемов дохода.

Необходимость разработки новой Концепции обусловлена становлением новых экономических отношений в государстве, необходимости преодоления противоречий между экологическими, экономическими и социальными целями, обеспечения устойчивого развития лесного хозяйства путем повышения эффективности управления, многоцелевого использования лесных земель, лесных ресурсов и полезных свойств леса,

а также необходимостью увеличения площади лесов к оптимальной.

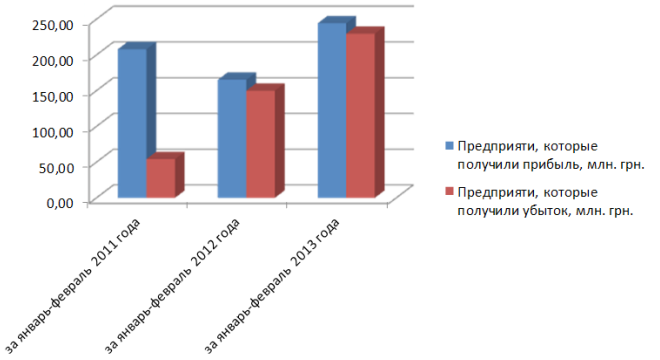


Рис.3. Деятельность предприятий лесного хозяйства за 2011-2013 годы

Источник: Государственная служба статистики Украины [15]

На сегодняшний день причинами возникновения проблемы:

- Слабая нормативно-правовая база по ведению лесного хозяйства.
- Несовершенство управления лесами, принадлежащих к различным формам собственности.
- Рост антропогенной нагрузки на лесные экосистемы.
- Отсутствие четкого механизма финансового и экономического развития лесного хозяйства.
- Несовершенство налоговой базы, которая не учитывает долгосрочного периода лесовыращивания.
- Не учет в полном объеме роста спроса на рынке древесины.
- Рост самовольных рубок, самозахватов лесных земель, ненадлежащий правовой статус лесной охраны.

Основными задачами Концепции должно быть:

- Улучшение нормативно - правовой базы в области лесного хозяйства в соответствии с международными законами и законодательными актами.
- Оптимизация структуры лесохозяйственных предприятий и организаций.
- Содействие быстрому росту ресурсного и экологического потенциала лесов.
- Эффективное использование лесных ресурсов с учетом ряда факторов.
- Внедрение четкого механизма финансового и экономического развития лесного хозяйства.
- Создание системы координации ведения лесного хозяйства в лесообепеченных регионах по ключевым направлением - повышение доходности.
- Расширение сферы международного сотрудничества.
- Постоянный мониторинг состояния лесного хозяйства общественностью.

Положительные качественные и количественные изменения в лесном фонде приведут к оптимизации его возрастной структуры, что позволит полнее удовлетворять растущие потребности общества в древесине, других лесных ресурсах и полезных свойствах лесов.

Вывод. Реализация положений Концепции будет способствовать обеспечению устойчивого развития и управления лесным хозяйством, увеличению площади лесов государства, сохранению биоразнообразия и устойчивого лесопользования, удовлетворению потребностей общества в лесных ресурсах, созданию более благоприятных условий для развития предпринимательства, созданию новых рабочих мест, уменьшению угрозы деградации земель, росту доли продукции лесного хозяйства в ВВП, обеспечению занятости и социальной защищенности работников лесного сектора, росту инвестиций в лесную отрасль, а также гармонизации норм ведения лесного хозяйства Украины в соответствующих критериев Европейского Союза.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Лісовий кодекс України від 27.07.2013 № 3852-12 : [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http: // www.zakon.rada.gov.ua
2. Абринюк В. М., Вакулик П. Г., Самоплавський В.І. “Лісовідновлення та лісорозведення в Україні”. – Харків: “Прапор”, 2006. – 384с.
3. Басенко А. Ліси України мають бути державними [Текст] / А. Басенко // Лісовий і мисливський журнал. — К., 2003. — №3. — С.2-5.
4. Букша І. Сучасні аспекти співпраці у загальноєвропейському просторі [Текст] / І. Букша // Лісовий і мисливський журнал. — К., 2004. — №2. — С.8-9.
5. Вакулик П. Г., Самоплавський В. І. “Лісовідновлення і лісорозведення в рівнинних районах України”. – Фастів: Поліфаст, 2008. – 507с.
6. Вовчар В. В. “Тенденції розвитку лісу”/ Вовчар В. В. // Всеукраїнська галузева газета “Деревообробник”.– 2008.– №21.– С. 18-23.
7. Дишко І. Ю. Конкурентоспроможність вітчизняної лісопродукції: відповідність рівнів якості та витрат вимогам світового ринку [Текст] / І. Ю. Дишко // Актуальні проблеми економіки. — Київ, 2009. — № 8. — С. 26-33.
8. Іваницький Б. Г. Ліси й лісове господарство на Україні: Т.2 / Б. Іваницький. – Варшава, 1936. – С.72 –79.
9. Морозов Г. Ф. Очерки по лесокультурному делу Текст. / Г. Ф. Морозов. — М., Л.: Гослесбумиздат, 1950. — 235 с.
10. Самоплавський В. І. Лісова галузь України: погляд у майбутнє / В. Самоплавський // Там само.– 2007.– №33.– С. 4-5.
11. Шмідт В. Є. Лесные культуры в главнейших типах леса. – М.; Л.: Гослесбумиздат, 2006. –131с.
12. Pielou E. C. Ecological diversity/ E. C. Pielou. N. Y. etc.: Gordon a. Breach Sci. Publ., 1975. - 424 p.
13. Preston F. W. Ecology / F. W. Preston. 1948. - P. 254-283.
14. Jaccard P. Distribution de la flore alpine dans le basin de Dranses et dans quelques regions voisines / P. Jaccard // Bull. Soc. vaud. Sci. natur. 1901. - Vol. 37. -№ 140. -P. 241-272.
15. Державна служба статистики України : [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http: // www.ukrstat.gov.ua

CONCEPTUAL DEVELOPMENT FRAMEWORK OF FORESTRY IN UKRAINE

© 2014

***O.R. Mazurenok*,** candidate of economic sciences, assistant of department of finance, account and control
Ternopil National Technical University named after Ivan Pulyy, Ternopil (Ukraine)

Annotation: The main objective of this study is to find the major causes of forestry issues, related to the state influence on its activity processes, and to suggest a number of measures that would contribute to the rapid economic development of forestry in Ukraine during the economic crisis. At the moment there is no clear development concept which would contribute to the forestry activity expansion. Therefore, it is necessary to summarize the theoretical foundations of public policy and its impact on the macro and micro levels of the forestry development and to develop and substantiate the conceptual basis of national forest programs improvement.

Keywords: concept, forest, economic development, state, problem.

УДК 656.7:330.4(045)

ВЫЯВЛЕНИЕ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВИАКОМПАНИИ НА ОСНОВЕ ПОСТРОЕНИЯ ФУНКЦИИ ЗАТРАТ

©2014

О.В. Марусич, ассистент, аспирант кафедры экономической кибернетики
Национальный авиационный университет, Киев (Украина)

Аннотация: В статье исследованы проблемы построения функции затрат авиакомпании. Исследованы основные свойства и ограничения использования данной функции затрат. Показано, как транслогарифмическая функция может быть использована для измерения общей динамики производительности факторов, экономии от размера и плотности сети авиакомпании.

Ключевые слова: транслогарифмическая функция затрат, однородность, непрерывность, эластичность замещения, экономия размера, экономия плотности, функции доли расходов.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Воздушный транспорт является неотъемлемой составляющей мировой экономики. Его можно охарактеризовать как сложную, многофакторную структуру, которая основывается на постоянно взаимодействующих и взаимосвязанных составляющих. В условиях развития международного разделения труда и роста международных экономических и культурных связей значение транспорта для мировой экономики становится все более важным фактором.

Мировая гражданская авиация в начале третьего тысячелетия имеет классические признаки области, которая находится в процессе кардинальных изменений. За последние 20 лет деятельность авиакомпаний на рынке сильно изменилась. После десятилетий государственного протекционизма многие авиакомпании оказались незащищенными на рынке перевозок, который за короткий период времени кардинально изменился. Сегодняшняя ситуация характеризуется жесткой политикой глобализации и либерализации, беспрецедентной ценовой конкуренцией в условиях стремительного роста стоимости авиационного топлива и развития процессов дерегулирования доступа к рынку перевозок.

Сложные условия, сложившиеся в отрасли, заставляют авиакомпании искать пути повышения экономической эффективности своей деятельности и обеспечения финансовой стабильности. Достичь высших финансовых результатов авиакомпания может путем увеличения тарифов на авиаперевозки или уменьшением затрат на производственную деятельность.

Повышая тарифы на авиаперевозки авиакомпания сталкивается с такими проблемами как низкая платежеспособность населения и высокий уровень конкуренции со стороны других авиакомпаний. При снижении эксплуатационных расходов перед авиакомпанией также встает ряд проблем: поддержание определенного уровня безопасности полетов, сервиса обслуживания клиентов, то есть сохранение достигнутого уровня перевозок и привлечение новых потребителей услуг. При работе в таких жестких условиях единственным способом изменения финансового состояния в положительную сторону является минимизация эксплуатационных расходов авиакомпании [1].

Самым простым и наиболее распространенным способом описания экономических возможностей авиакомпании и структуры ее расходов является функция затрат. При построении функции затрат сложности чаще всего возникают при выборе аналитического выражения связи между факторами с целью адекватной оценки степени влияния на исследуемый результативный показатель каждого из введенных в модель факторов. Возникает проблема в правильном выборе вида функции, который лучше других отражал бы реальные связи между исследуемым показателем и факторами.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы. Исследованием проблемы сокращения расходов, как экономического рычага роста прибыли, занимались такие отечественные и зарубежные ученые, как Афанасьев В.Г., Юн Г.М., Коба В.Г., Кулаев Ю.Ф., Косарев О.И., Костромина О.В., Тульчинский С.А.

Указанные выше ученые внесли весомый вклад в развитие теоретических, методологических и организационно-экономических основ функционирования авиационного транспорта. Тем не менее на сегодня отсутствует комплексное исследование проблемы построения функции издержек авиакомпании при осуществлении пассажирских регулярных перевозок авиакомпании на внутреннем рынке Украины.

Формирование целей статьи (постановка задания). В предыдущих исследованиях функцию затрат авиакомпании изображали в линейной или логарифмической форме, которые не учитывали динамику изменений цен на ресурсы. Поэтому возникает необходимость использования более «гибких» функций затрат.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Расходы или себестоимость продукции авиакомпании являются основным показателем для экономической оценки целесообразности и эффективности работы отрасли в целом и каждой авиакомпании в частности. В гражданской авиации расходы эксплуатационных предприятий по выполнению авиаперевозок, рассматриваемые в определенный период, называются эксплуатационными.

Планирование, учет и анализ эксплуатационных расходов осуществляется в двух основных аспектах: по экономическим элементам и по калькуляционным статьям затрат. Это обеспечивает полноту и правильность учета и планирования расходов авиакомпании.

Эксплуатационные расходы группируются по следующим статьям:

1. Расходы на авиаГСМ.
2. Амортизация СВАД.
3. Отчисления в ремонтный фонд СВАД.
4. Зарплата летного состава.
5. Заработная плата бортпроводников.
6. Расходы по техническому обслуживанию.
7. Аэропортовые расходы.
8. Аэронавигационные сборы.
9. Прочие производственные и общехозяйственные расходы.
10. Отчисления агентствам.

Управление эксплуатационными расходами является системой внутренних инвестиций. По выражению Генри Форда (основателя), «главное – не прибыль, а куда она расходуется»[1, с.58]. Управлять расходами значительно важнее, чем доходной частью. По структуре расходов можно дать полную диагностику состояния ресурсов любой организации. Этот показатель является относительно сложным и зависит от четырех факторов:

- уровня достижений науки и техники в сфере авиастроения;
- характеристики маршрута;
- структуры операций;

- чувствительности к ценам на горюче-смазочные материалы.

Для исследования уровня влияния каждого из факторов на уровень расходов используется функция затрат. Базой для построения функции затрат являются производственные функции. Наиболее известным вариантом производственной функции является функция Кобба-Дугласа [2, с.492]:

$$F = AK^{\alpha} L^{\beta} e^{rt}, \quad (1)$$

где F – объем продукции (услуг); A – статистический параметр функции; K – величина производственного капитала; L – затраты труда; α и β – показатели эластичности выпуска продукции по затратам капитала и труда соответственно; e – основание натуральных логарифмов; r – фактор качественных изменений в использовании ресурсов; t – время.

Популярность функции (1) среди эконометриков можно объяснить такими ее преимуществами, как нелинейность, динамичность и простота в применении. Тем не менее она предполагает жесткие ограничения, такие как идеальное замещения между факторами производства и наличие совершенной конкуренции на рынке факторов производства.

Разработка других, «более совершенных», функциональных форм связана с попыткой отказаться от ограничительных условий производственных функций Кобба-Дугласа и CES (в частности, от условия единичной (постоянной) эластичности замещения между факторами производства). Однако парадокс заключается в том, что, освобождаясь от жестких предпосылок, наложенных на свойства упомянутых ПФ, исследователи вынуждены накладывать гораздо более жесткие и менее реалистичные предпосылки на условия производства, чтобы оценить параметры новых функциональных зависимостей.

В целом, можно разделить всю совокупность дальнейших модификаций производственных функций на две группы. Функции 1-й группы принимают предпосылку о совершенной конкуренции на рынках факторов производства, т.е. каждый фактор должен в точности получать свой предельный продукт, а функции 2-й группы опираются на свойства двойственной теории, предполагающей помимо возможности построения производственных функций еще и возможность построения функций затрат.

Результатом развития двойственной теории была разработка гибких функциональных форм функции затрат более, чем двух переменных. Эдвин Дайверт в 1971 г. решил проблему разработки гибких функциональных форм, которые были менее ограничены, чем функции Кобба-Дугласа и CES [3]. Он использовал два свойства двойственной теории. Первой была двойственная теорема Шепарда, которая утверждает, что технология может быть равноценно представлена как производственной функцией, так и функцией затрат, если каждая из этих функций удовлетворяет своему набору условий. Во-вторых, Дайверт использовал лемму, которая известна как лемма Шепарда, а именно: если функция затрат хотя бы единожды дифференцируема по ценам ресурсов, то оптимальная функция спроса на ресурс – это производная функции затрат по цене этого ресурса. Чтобы получить функции спроса на ресурсы, можно взять произвольную функцию издержек, которую можно продифференцировать и которая удовлетворяет условиям непрерывности, и затем применить лемму Шепарда непосредственно.

Почти одновременно с работой Дайверта была предложена вторая гибкая функциональная форма - транслогарифмическая, которую предложил в 1967 году Дж. Кмент для оценки производственной функции CES с помощью рядов Тейлора второго порядка, когда эластичность замещения очень близка к единичному значению, как и в случае Кобба-Дугласа.

Транслогарифмическая функция является аппроксимацией второго порядка любой дважды дифференцируемой функции. Обобщенная форма производственной транслогарифмической функции, которая учитывает количество входов N (факторы производства) может быть записана как [4, с.479]:

$$\ln Y = \ln A_{\alpha_i \beta_{ij}} + \sum_{i=1}^{n} \alpha_i \ln X_i + \frac{1}{2} \sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{n} \beta_{ij} \ln X_i \ln X_j, \quad (2)$$

Транслогарифмическая функция не обладает свойством линейной однородности и не накладывает жестких предпосылок на функционирование рынков факторов производства. Единственная сложность, с которой можно столкнуться, используя транслогарифмическую ПФ – это получение незначимых коэффициентов второго порядка в разложении выпуска по факторам производства, поскольку требования к качеству исходных данных повышаются.

Учитывая преимущества транслогарифмической функции (2), ее стали применять для построения функции затрат, взяв за результативный показатель расходы, а за факторные признаки - цены на факторы, влияющие на данные расходы. Также в качестве независимой переменной в модель вводится объем произведенной продукции или предоставленных услуг.

Транслогарифмическая функция затрат авиакомпании может быть представлена функцией затрат следующего вида:

$$\ln C_t = a_0 + \sum a_i \ln p_i + \frac{1}{2} \sum \sum b_{ij} \ln p_i \ln p_j + \sum d_{iy} \ln p_i \ln Y + a_y \ln Y + \frac{1}{2} b_{yy} (\ln Y)^2, \quad (3)$$

где C – эксплуатационные расходы авиакомпании,
p_{ij} – цена i-го фактора,
Y – объем перевезенных пассажиров,

$a_0, a_i, b_{ij}, d_{iy}, a_y, b_{yy}$ - параметры, которые необходимо оценить.

В качестве факторов в модели рассматривается цена на авиационное топливо, заработная плата бортпроводников и экипажа, амортизационные отчисления и характеристика маршрутной сети авиакомпании (длина маршрутов, годовой объем перевезенных пассажиров или груза, средняя длина маршрутов).

При построении функции затрат мы предусматриваем, что транслогарифмическая функция:

а) возрастающая функция;

б) однородная функция первой степени относительно цен на факторы производства;

в) вогнутая функция, то есть должны выполняться следующие условия:

$$\sum a_i = 1; \sum_i b_{ij} = \sum_j b_{ij} = 0; \sum_i d_{iy} = 0.$$

Данная модель предполагает взаимозависимость между переменными. Устанавливая условия симметрии, модель предполагает, что эти коэффициенты одинаковы, независимо от порядка взаимодействия переменных, $b_{ij} = b_{ji}$.

Условие симметрии может быть наложено, используя теорему Юнга, которая утверждает, что

$$\frac{\partial F(p_1 p_2)}{\partial p_1 \partial p_2} = \frac{\partial F(p_1 p_2)}{\partial p_2 \partial p_1}.$$

Транслогарифмическая функция имеет проблему со степенями свободы. Из формы записи (3) видно, что включение дополнительной переменной приводит к резкому увеличению количества параметров. Рассмотрим функцию с *m*-входами и *n*-выходами; нам необходимо оценить ½(*m*+*n*)(3+*m*+*n*) параметров [5]. В нашем случае модель имеет 6 входов и 1 выход и нам необходимо оценить 35 параметров и константу. Включив в модель еще одну дополнительную переменную, модель будет иметь 44 параметра. В силу этого значительного роста количества параметров возникает необходимость в большой базе данных. Для многих исследований использование транслогарифмической функции может оказаться невозможным из-за недостаточного количества данных.

Чтобы решить проблему, связанную со степенями свободы и, более важную, повышения эффективности оценки модели, большинство исследований, в которых используется транслогарифмическая функция затрат, используют еще и уравнения доли расходов каждого из факторов. Используя транслогарифмическую функцию затрат и свойство леммы Шепарда, можно получить уравнение доли расходов цен на факторы. Лемма Шепарда - свойство, которое показывает, что «условный спрос на факторы может быть получен из функции затрат путем дифференцирования функции по ценам на соответствующие факторы» [5, с.127]:

$$S_i = X_i * p_i / C = a_i + \sum b_{ij} \ln p_i + d_{iy} \ln Y, \quad (4)$$

Полная система решает значительную часть проблемы, связанной со значительным объемом данных, в отличие от использования только одной транслогарифмической функции затрат без уравнений доли расходов.

Получив оценки коэффициентов функции доли затрат факторов, можно оценить показатели экономии от размера и плотности сети авиакомпании. Почти каждое исследование функции затрат транспортной отрасли за рубежом рассматривает как размер и плотность системы влияет на расходы, однако результаты и методики существенно отличаются. Большинство исследований пытаются определить влияние размера и плотности системы на расходы и установить, есть ли это влияние статистически значимым. Большинство исследований показали, что плотность системы имеет важное значение в снижении общих расходов.

Экономия от размера и плотности - два наиболее общих показателя, которые рассматриваются вместе с функцией затрат авиакомпании. Экономию от размера системы определяют как увеличение выпуска продукции за счет увеличения размера самой системы, что влечет за собой меньшее процентное изменение в общих затратах (менее чем пропорциональное увеличение в общих расходах).

Экономия от размера существует тогда, когда увеличение в размере сети маршрутов приводит к снижению средних издержек авиакомпании. Экономия плотности включает увеличение интенсивности перевозки, при этом размер сети маршрутов авиакомпании остается неизменным.

Чтобы определить, существует ли на рынке авиационных перевозок экономия от масштаба сети, используется показатель эластичности издержек по отношению к размеру сети.

Эластичность издержек по отношению к размеру сети может быть определена как процентное изменение в общих расходах относительно процентного изменения длины маршрутов, и как результат увеличение средней длины маршрутов и годового объема перевезенных пассажиров:

$$\frac{\partial \mathrm{TC}}{\partial \mathrm{MR}} = \frac{\partial \mathrm{TC}}{\partial \mathrm{RTM}} + \frac{\partial \mathrm{TC}}{\partial \mathrm{ALH}}, \quad (5)$$

где TC - общие расходы,

MR - длина маршрутов,

RTM - годовой объем перевезенных пассажиров или груза,

ALH - средняя длина маршрутов.

Если эластичность (5) равна единице, то имеем постоянную отдачу от размера сети; если эластичность (5) меньше единицы, то наблюдается возрастающая отдача от размера сети; если эластичность больше единицы - убывающая отдача от размера сети.

Экономия от плотности определяется как увеличение в объемах производства, что приводит к менее чем пропорциональному увеличению в общих расходах. Экономия от плотности может быть определена как отношение изменения общих затрат к изменению объема предоставляемых услуг, при этом размер сети и длина маршрутов остаются неизменными.

Если эластичность затрат по отношению к плотности сети $\frac{\partial \mathrm{TC}}{\partial \mathrm{RTM}}$ равна единице, то имеем постоянную отдача от плотности сети, когда меньше единицы - возрастающую отдача, а если эластичность больше единицы - убывающую отдача от плотности сети.

Альтернативный способ рассчитать эластичность - оценить экономию от размера и плотности сети непосредственно, то есть это будет обратный к рассматриваемому выше способу.

Для оценки коэффициентов функции доли затрат факторов будем использовать метод наименьших квадратов (таблица 1). Для нахождения оценок параметров были использованы данные официальных статистических изданий за 2008-2013 гг.

Таблица 1 - Результаты оценки параметров модели

Параметры	Оценки (уровень значимости)	Параметры	Оценки (уровень значимости)
B_0	16,8213 (0,001)	lnB_{RTM}	0,6845 (0,001)
lnB_F	0,3243 (0,001)	lnB_{MR}	0,3534 (0,001)
lnB_L	0,1517 (0,001)	lnB_{ALH}	-0,8334 (0,001)
lnB_A	0,0623 (0,001)		

Коэффициенты доли затрат факторов показывают, какая доля расходов приходится на конкретный фактор. Из таблицы 1 видно, что на авиационное топливо приходится наибольшая доля расходов (32,43%). На заработную плату бортпроводников и экипажа - 15,17%. Наименьшая часть - амортизационные отчисления (примерно 6%). Оценка параметра $\ln B_{ALH}$ отрицательная, что свидетельствует об обратной связи: с увеличением средней протяженности маршрута расходы уменьшаются.

По нашим оценкам $\ln B_{RTM}$ =0,6845, что свидетельствует о растущей отдаче от плотности сети авиакомпании: с увеличением объема перевозок пассажиров или груза на 1%, расходы растут на 0,685%. Поскольку $\ln B_{BMR}$ =0,3534, то наблюдается возрастающая отдача от размера сети: с увеличением длины маршрутов на 1%,

расходы увеличиваются на 0,35%.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Построение и исследование транслогарифмической функции затрат авиакомпании показало, что наибольшая часть затрат авиакомпании приходится на авиационное топливо, заработную плату бортпроводникам и экипажу и на амортизационные отчисления. Также было обнаружено существование возрастающей отдачи от плотности и размера сети авиакомпании.

Благодаря своим свойствам транслогарифмическая функция может быть использована для оценки эластичности замещения, измерения общей динамики производительности факторов, экономии от размера и плотности системы. Транслогарифмическая функция позволяет проводить тестирование с несколькими выходами. Этот способ оценки функционирования может быть полезен менеджерам для планирования и контроля деятельности авиакомпании, уменьшение количества ресурсов, что ведет к росту производительности, то есть к снижению затрат на единицу продукции.

Это уменьшение затрат авиакомпании могут использовать для уменьшения фактических тарифов или для улучшения финансовых результатов. Изменение реальных цен на ресурсы также отражается на стоимости единицы продукции и, следовательно, на размерах реальных тарифов или на финансовых показателях деятельности авиакомпаний.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Varian R. Microeconomic Analysis / Varian R.- New York: W.W. Norton & Company, 2011.- 1024 p.

2. Ray S.C. A Translog Cost Function Analysis of U.S. Agriculture / Ray S.C., - American Journal Agricultural Economics, 1982. –№62.- P.490-498.

3. Geoffrey A. Advanced Microeconomic Theory / Jehle, Geoffrey A. - Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1991. - 567 p.

4. Douglas W. Flexible Cost Functions for Multiproduct Firms / Douglas W., Christensen W. - Review of Economics and Statistics, 1980. – №62.- P.477-481.

5. Borts H. The Estimation of Rail Cost Functions/ Borts H. - Econometrica: Journal of the Econometric, 1960. –№28.- P.108-131.

REVEALING RESERVES OF IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE AIRLINE BY MEANS OF CONSTRUCTION THE COST FUNCTION

©2014

***O.V. Marusych*,** assistant, post-graduate student of Economic cybernetics Department
National Aviation University, Kyiv (Ukraine)

Annotation: The article analyzes the problem of construction the translog cost function for airline. Basic properties and restriction of cost function are examined. The article shows how the translog function can be used to estimate the elasticity of substitution, the measurement of total factor productivity dynamics, economy size and density of network airlines.

Keywords: translog cost function, linear homogeneity, continuity, elasticity of substitution, economy of size, economy of density, cost share equations.

УДК: 631.155.2:658.8

СБЫТОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

© 2014

***О.И. Мельничук*,** кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга
Одесский государственный аграрный университет, Одесса (Украина)

Аннотация: В статье исследован процесс организации управления сбытовой деятельностью конкретного сельскохозяйственного предприятия; проанализированы основные каналы распределения его продукции, рассмотрены их преимущества и недостатки; выявлены проблемы реализации сельскохозяйственной продукции и разработаны возможные пути их решения.

Ключевые слова: распределение, реализация, рынок, каналы реализация, сельское хозяйство, аграрное предприятие, спрос, предложение, цена, потребитель, производитель. посредник.

Класики менеджменту стверджують, що будь-яка організація буде успішною лише за умови досягнення нею поставлених цілей. Керуючись цією установкою, керівники більшості сільськогосподарських підприємств до переліку основних цілей своїх організацій вносять виробництво якісної продукції, збільшення прибутку, рентабельності, розширення виробництва, збільшення обсягів реалізації та ринкової частки, підвищення кваліфікації працівників і т. ін.

Кожен із зазначених пунктів, для втілення їх в життя, потребує розробки та реалізації відповідного комплексу заходів. Не є виключенням і організація збуту виробленої сільськогосподарської продукції. Підприємство отримує прибуток, необхідний для розширеного відтворення, оновлення технологій та здійснення інших інновацій, лише після того як продасть свою продукцію. В іншому випадку, відсутність реалізації призведе до скорочення його господарської діяльності.

Так, адже якщо виробляти продукцію високої якості, постійно удосконалюючи технології її вирощування, підвищуючи кваліфікацію працівників, але не займатись процесом пошуку ефективних каналів реалізації, ніякі фінансові інвестиції не зможуть врятувати таке підприємство від банкрутства.

Проблемам реалізації сільськогосподарської продукції, розробці теоретико-методологічних основ маркетингової розподільчої політики та збутової діяльності сільськогосподарських підприємств, приділяється велика увага в наукових працях таких зарубіжних та вітчизняних вчених економістів-аграрників як Ж. Дефо, І.Г. Ушачова, П.Т. Саблука, М.П. Сахацького, П.І. Островського, Н.С. Койдан та ін. Незважаючи на значний науковий доробок, дана тематика не втрачає своєї актуальності, адже кожне сільськогосподарське підприємство має свої специфічні особливості господарювання.

Метою статті є оцінка процесу організації управління збутовою діяльністю та розробка рекомендацій щодо його удосконалення в конкретному сільськогосподарському підприємстві.

Сільськогосподарські підприємства можуть використовувати два види розподілу своєї продукції – прямий та опосередкований. Прямий розподіл передбачає реалізацію сільськогосподарської продукції від виробника до споживача без використання незалежних посередників. При цьому продукція реалізується на ринку через власні торгові точки, дитячим, лікувальним установам; як спосіб оплати праці робітникам само-

го підприємства, а також шляхом залучення населення до «самозбирання» (овочів, картоплі). Перевагами прямого каналу є те, що виробник дістає можливість досконаліше вивчити ринок своєї продукції - запити безпосередніх споживачів, а також приймати негайні заходи з поліпшення якості продукції, реалізувати швидко невеликі партії продукції.

Опосередкований розподіл передбачає переміщення продукції від виробника до незалежного учасника (або учасників) руху товару і лише після цього до споживача. Оптова ланка купує сільськогосподарську продукцію і збуває її без змін, або з деякими змінами (підборкою і фасовкою овочів, картоплі, охолоджуванням молока) продавцям, перш за все роздрібної торгівлі, переробним підприємствам, підприємствам громадського харчування і іншим організаціям [1, с. 310].

Найбільш складною роботою для підприємства-виробника сільськогосподарської продукції є вибір каналу її розподілу. При цьому вибрані канали безпосередньо впливають на всю решту рішень у області маркетингу: політики цін, вибір посередників, підготовку кадрів маркетологів, умови і терміни договорів з автотранспортними, таропакувальними і іншими обслуговуючими підприємствами і організаціями. Залежно від вибору каналу реалізації і при необхідності ведеться пошук торгівельного посередника [1, с. 311].

Мають місце ситуації, при яких сільськогосподарським товаровиробникам надходять пропозиції зі сторони декількох посередників, але ціни, запропоновані ними, є практично однакові, тобто наявність конкуренції між посередниками не забезпечує позитивного впливу на ефективність реалізації продукції виробниками [2, с 208].

Товариство з додатковою відповідальністю агропромисловий комплекс «Саврань» розташоване у селі Полянецьке Савранського району Одеської області, не далеко від річки Південний Буг. Відстань від господарства до районного центра смт. Саврань - 7 км, до обласного центру м. Одеса – 140 км, до найближчої залізничної станції смт. Любашівка – 50 км. Господарство має вигідне розташування і хороші шляхи зв'язку. Дороги мають тверде покриття і знаходяться у хорошому стані. За площею земельних угідь товариство належить до великих господарств, до 2012 р. здійснювало виробництво продукції і рослинництва, і тваринництва. Починаючи з 2012 р. товариство займається виключно виробництвом продукції рослинництва.

В організаційній структурі управління товариства відсутня особа відповідальна за здійснення маркетингової діяльності. Частково функції маркетингу, зокрема ті, що стосуються реалізації виробленої продукції та матеріально-технічного забезпечення виробничого процесу, виконуються керівником господарства та керівниками функціональних служб і виробничих підрозділів, однак цього недостатньо, оскільки вони не мають необхідної кваліфікації.

Наявність значної кількості розгалуженої мережі каналів збуту не вирішує повністю проблему реалізації виробленої продукції сільськогосподарськими підприємствами і відповідно ефективності фінансово-господарської діяльності [2, с. 206]. Підтвердженням цьому є аналіз каналів реалізації ТДВ АПК «Саврань».

В ТДВ АПК Саврань» його директор здійснює функції маркетингу щодо вибору каналів збуту виробленої продукції, на основі власного досвіду, напрацьованих ділових контактів та в результаті моніторингу ринку. Однак, відсутність профільної економічної освіти впливає на якість прийнятих рішень в сфері маркетингу. Директор товариства має освіту інженера-будівельника.

Підприємство для різних видів продукції використовує як прямі, так і опосередковані канали реалізації. На вибір каналу збуту також впливає і вид сільськогосподарської продукції. Так, рослинницьку продукцію товариство реалізує в основному торгово-посередницьким структурам. При цьому спостерігається тенденція до їх росту (таблиця 1).

Протягом 2010-2012 рр. основними каналами реалізації продукції ТДВ АПК «Саврань» були: реалізація пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнові паї, на ринку, через власні магазини, ларки, палатки, за іншими каналами (комерційним структурам, підприємствам, за кордон). Господарство протягом досліджуваного періоду взагалі не продавало вирощену продукцію заготівельним організаціям та переробним підприємствам.

Це пояснюється тим, що уряд країни відмовився проводити закупівлю продукції за державними контрактами, залишилося придбання зерна та цукру державного резерву [3, с. 16]. Слід відмітити зменшення загальних обсягів реалізації переважної більшості видів продукції товариства, а саме ячменю на 82 %, ріпаку – на 46 %, олії – на 50 %, що пов'язано із скороченням їх обсягів виробництва.

Таблиця 1 - Обсяги реалізації основних видів продукції ТДВ АПК "Саврань" за каналами розподілу, ц

Канали реалізації	2 010р.	2 011р.	2 012р.	2012р. в % до 2010р.
	Пшениця			
Видано пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнові паї	3886,0	2794,0	2162,0	55,6
На ринку, через власні магазини, ларки, палатки	886,0	1413,0	636,0	71,8
За іншими каналами	22432,0	31050,0	42571,0	189,8
Продано всього	27204,0	35257,0	45369,0	166,8
	Ячмінь			
Видано пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнові паї	4004,0	277,0	1692,0	42,3
На ринку, через власні магазини, ларки, палатки	995,0	22,0	99,0	9,9
За іншими каналами	18492,0	2855,0	2423,0	13,1
Продано всього	23491,0	3154,0	4214,0	17,9
	Кукурудза на зерно			
На ринку, через власні магазини, ларки, палатки	-	20,0	33,0	X
За іншими каналами	-	21042,0	12547,0	X
Продано всього	-	21062,0	12580,0	X
	Соняшник			
Видано пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнові паї	50,0	6,0	-	X
На ринку, через власні магазини, ларки, палатки	176,0	-	-	X
За іншими каналами	11225,0	12770,0	13585,0	121,0
Продано всього	11451,0	12776,0	13585,0	118,6
	Ріпак			
За іншими каналами	1577,0	4966,0	849,0	53,8
Продано всього	1577,0	4966,0	849,0	53,8
	Соя			
За іншими каналами	-	1109,0	-	X
Продано всього	0,0	1109,0	0,0	X
	Олія			
Видано пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнові паї	1,0	-	-	X
На ринку, через власні магазини, ларки, палатки	7,0	4,0	4,0	57,1
Продано всього	8,0	4,0	4,0	50,0

[*Розраховано автором на основі статистичної звітності підприємства]

Кукурудза та соя протягом 2010-2012 рр. вирощувались не регулярно, тому немає можливості оцінити зміни в їх обсягах реалізації. ТДВ АПК «Саврань» за останні 3 роки збільшило обсяг реалізованої за іншими каналами пшениці у 1,8 рази, насіння соняшнику на 21%.

Основною причиною незначного продажу зернових сільськогосподарськими підприємствами безпосередньо переробним підприємствам є те, що останні не мають достатніх обігових коштів для збільшення обсягів закупівлі сировини. З цієї причини вони не роблять запасів зерна і часто працюють за давальницькою схемою [4].

Протягом останніх років відбулися трансформаційні зміни щодо каналів збуту та реалізації сільськогосподарської продукції, зокрема зернових культур, які є провідною асортиментною позицією ТДВ АПК «Саврань». Зокрема, в розрізі каналів збуту зернових культур в ТДВ АПК «Саврань» за 2010-2012 рр., можна стверджувати про домінування «інших каналів реалізації».

За допомогою таких каналів реалізовано близько 90% всієї продукції товариства. В основному, сюди відносять продаж комерційним структурам, серед яких значне місце посідають посередники. За умов, при яких сільськогосподарським виробникам бракує місця для

зберігання зернових культур, господарства змушені погоджуватися на продаж вирощеного врожаю посередникам, за ціною, яка не повною мірою відображає реальну комерційну вартість продукції на ринку, але забезпечує покриття витрат на виробництво та отримання мінімального прибутку.

Тенденція до зростання питомої ваги в структурі реалізації за «іншими каналами» викликана особливостями існуючої системи оподаткування, економією на збутових витратах, наявністю системи стимулювання з боку торгово-посередницьких структур та відсутністю приміщень для зберігання вирощеної сільськогосподарської продукції [2, с. 207].

Частково регульованими напрямками продажу виробленої продукції сільськогосподарськими підприємствами є реалізація його заготівельним організаціям та пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнові паї. Частка цих каналів збуту продукції сільського господарства неухильно скорочується. Так, протягом досліджуваного періоду лише пшеницю, ячмінь, олію соняшник ТДВ АПК «Саврань» частково реалізовувало пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнові паї. Всі інші види продукції, а саме: ріпак, сою, олію, господарство збувало виключно на ринку та за іншими каналами.

Оскільки за двадцятирічний період ринкових перетворень біржова торгівля сільськогосподарською продукцією не отримала належного розвитку в країні, то основний її обсяг реалізується за ринковими каналами збуту, минаючи біржі. Це свідчить про чітко виражений зсув в структурі реалізації сільськогосподарської продукції до все більшого домінування суто ринкового сегменту.

Комерційні організації виступають провідними каналами реалізації ТДВ АПК «Саврань». Проте вони залишаються найменш упорядкованими і прозорими, диктують низькі ціни виробникам і найгіршу кон'юнктуру, що негативно впливає на фінансовий стан підприємств. В певній мірі орієнтацію на вищеназваний канал викликав значно вищий рівень закупівельних цін. Так, слід зауважити, що за ціновими критеріями реалізація зернових культур ТДВ АПК «Саврань» була найбільш ефективна саме за рахунок такого каналу, як продаж «за іншими каналами». В 2012 р. ТДВ АПК «Саврань» зернові культури, зокрема пшеницю, реалізувало посередницьким підприємствам за ціною, що на 22,4% та 22,2% відповідно більше за ціну реалізації вказаного товару пайовикам та на ринку; ячмінь – на 14 % та 16 % відповідно. Соняшник, ріпак та олію у 2012 р. товариство реалізовувало виключно посередницьким організаціям.

В господарстві при реалізації сільськогосподарської продукції переважно використовують три форми розрахунків: оплата до посівної, оплата при отриманні врожаю та відстрочені платежі, коли оплата здійснюється після поставки продукції на ринок, причому дві останні форми є найтиповішими. Сьогодні більшість сільськогосподарських виробників ,а серед них і ТДВ АПК «Саврань», продають свою продукцію в межах адміністративної одиниці, де розташоване їхнє господарство [5, с. 260].

Для підвищення ефективності збутової діяльності сільськогосподарських підприємств необхідно покращити їх інформованість про стан внутрішнього та зовнішнього ринків сільськогосподарської продукції: про всіх учасників товароруху від виробника до споживача, зокрема про: партнерів, так чи інакше пов'язаних із реалізацією зерна - трейдерів, кінцевих споживачів та переробників, виробників зерна, діяльність державних органів.

Для правильного прийняття рішення щодо вибору каналу збуту (маркетингового ланцюга), для виробників сільськогосподарської продукції важливо мати достатньо інформації про ціни, тенденції як на внутрішньому так на зовнішньому ринках. Водночас, необхідно чітко орієнтуватись в проблемах маркетингу, які можуть виникати в процесі реалізації продукції.

Вважаємо за доцільне скоротити посаду заступника директора з господарської частини, об'єднати посади головного бухгалтера і головного економіста і впровадити посаду начальника фінансово-економічної служби. Також необхідно об'єднати посади бухгалтера по реалізації та обліку виробництва. Посаду старшого бухгалтера рекомендуємо реорганізувати в посаду маркетолога (експерта-аналітика). Він буде вирішувати широке коло задач: проводити ринкові дослідження, сегментація ринку, прогнозування стану ринку, динаміка його змін, дослідження конкурентів, формування попиту і стимулювання збуту продукції, вивчення можливостей переробки відходів виробництва і вторинної сировини та підвищення відповідальності працівників господарства за якість продукції.

Експерт-аналітик, виконуватиме широке коло обов'язків, від планування маркетингових досліджень до контролю над їх виконанням. Професійний експерт-аналітик повинен відповідати таким вимогам: мати достатньо високий рівень спеціальної освіти; володіти рідкісною здатністю здобувати інформацію і у конкурентів підприємства, споживачів, постачальників, і у персоналу самого підприємства; мати схильність до нововведень і постійного навчання; бажаними є прийняття жорстких схем і структур, нормальне ставлення до протилежної думки і вміння коректно сперечатися, аналітичний склад розуму, розвинута інтуїція.

Крім проблеми реалізації продукції підприємства на внутрішньому ринку, ТДВ АПК «Саврань» було відзначено актуальність проблеми збуту і на зовнішньому ринку. Так, продаж виробленої продукції на зовнішньому ринку розкриває ширші комерційні можливості за рахунок ціни продажу, що дає змогу отримати дохід, який не лише покриває витрати на виробництво, а й забезпечує прибуток, що є необхідним для якісного оновлення наявного потенціалу підприємства та підвищення якості виробленого продукту.

Для ТДВ АПК «Саврань» найбільш характерні такі проблеми в організації збутової діяльності: незадовільний стан поінформованості про ринки та елементи мережі інфраструктури аграрного ринку, можливості взаємодії з ними та низький рівень їх використання в якості каналів реалізації сільськогосподарської продукції; основними каналами збуту є посередники, які її закуповують за низькими цінами, що зменшує можливості товариства у формуванні доходів; нездатність організувати виробничий процес у часі таким чином, щоб максимально відповідати потребам ринку; відсутність маркетингового відділу в організаційній структурі управління, як наслідок, маркетингові функції реалізуються в товаристві частково; відсутність економічної освіти в керівника товариства; відсутність фахівця компетентного в сфері маркетингу.

Для підвищення ефективності господарської діяльності ТДВ АПК «Саврань», його керівництву необхідно вирішити ряд організаційних завдань, які полягають у реорганізації організаційної структури управління товариства, зокрема шляхом впровадження посади маркетолога, і пошуці кваліфікованого фахівця, який зможе професійно виконувати функції маркетингу, зокрема формувати його розподільчу політику.

Удосконалення розподільчої політики товариства необхідно здійснювати виходячи із його ознайомленості зі своїми споживачами (покупцями). Ми поділяємо думку Шведюк В.А. [1, с. 134] і звертаємо увагу на три основних варіанти вибору ефективних каналів реалізації своєї продукції. По-перше, співпраця із постійними покупцями. По-друге, співпраця із втраченими контрагентами. По-третє, співпраця із новими споживачами. В залежності від того, який варіант буде обраний, товариству слід визначати свої конкретні завдання щодо формування лінії поведінки в даному напрямку. Обираючи канали розподілу необхідно враховувати критерії зруч-

ності, віддаленості та традиційності [5, с. 261; 6-9].

В першому випадку доцільно прикладати максимум зусиль для збереження вже напрацьованих партнерських зв'язків, постійно інформуючи своїх покупців про якість виробленої продукції і можливості її покращення. В другому випадку, повернути втрачених покупців, дозволять ініційовані ТДВ АПК «Саврань» комерційні пропозиції на товарний асортимент, що виробляється ним; організація рекламної кампанії, яка відкриє нові можливості реалізації продукції; підвищення якості продукції; виключення допущених раніше помилок; глибокі дослідження ринку.

Рекомендуємо товариству здійснювати цілеспрямовану роботу в певному (вибраному ним) сегменті ринку по рекламі не тільки своєї продукції (сорти вирощуваних культур, породи тварин, якість продукції, споживчі властивості, особливості продукції в дієтичному живленні, екологічна чистота і т. п.), але і самого підприємства, його технічного рівня, стабільності фінансового положення, досвіду роботи з крупними споживачами. Третій варіант поведінки ТДВ АПК «Саврань» передбачає проведення маркетингових досліджень та сегментацію ринку на якому працює товариство.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Шведюк В.А. Вдосконалення форм і каналів збуту сільськогосподарської продукції – основа стабільного розвитку фермерських господарства / В.А. Шведюк, Я.І. Пижинський // Збірник наукових праць Таврійського агроекологічного університету. – 2010. - №4 (12). – С. 309 – 315.

2. Паска І.М. Сучасний стан та проблеми збуту продукції сільськогосподарськими підприємствами / І.М. Паска // Інноваційна економіка. – 2012. - №5(31). – С. 206-210.

3. Ревенко С.О. Канали просування і реалізації продукції на аграрному ринку України / С.О. Ревенко // Агроінком. – 2012. - №10-12. – С. 16-19.

4. Аустен Я. Програма створення оптових ринків в Україні / [Електронний ресурс] / Я. Аустен. - Режим доступу до журн.: http://www.lol.org.ua/ukr/showart.php?id=34072.

5. Курбацька Л.М. Маркетингові підходи формування ринкової системи збуту продукції сільськогосподарських підприємств / Л.М. Курбацька, Т.В. Ільченко // Економічний простір. – 2011. - №46. – С. 255-264.

6. Чирва О.Г. Организационно-экономическая роль механизма повышения конкурентоспособности пищевых предприятий в Украине // Балтийский гуманитарный журнал. 2013. № 4. С. 121-123.

7. Хомын О.И. Продовольственное обеспечение демографической безопасности Украины // Вестник НГИЭИ. 2012. № 11. С. 107-124.

8. Галиахметова А.М. Национальные приоритеты и проблемы продовольственного обеспечения населения // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 2 (26). С. 49-55.

9. Музыченко А.С., Булавка Л.В. Государственное регулирование развития личных крестьянских хозяйств населения в Украине // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4 (15). С. 10-13.

10. Статистична звітність ТДВ АПК «Саврань» Савранського району Одеської області за 2010-2012 рр.

ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

© 2014

***О.І. Мельничук*,** кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і маркетингу
Одеський державний аграрний університет, Одеса (Україна)

Анотація: В статті досліджено процес організації управління збутовою діяльністю конкретного сільськогосподарського підприємства; проаналізовано основні канали розподілу його продукції; розглянуто їх переваги та недоліки; виявлено проблеми реалізації сільськогосподарської продукції та розроблено можливі шляхи їх вирішення.

Ключові слова: розподіл, реалізація, ринок, канали реалізація, сільське господарство, аграрне підприємство, попит, пропозиція, ціна, споживач, виробник. посередник.

MARKETING ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES AND DIRECTIONS FOR ITS IMPROVEMENT

© 2014

O.I. Melnychuk, Ph.D. in Economics, Docent, Department of Management and Marketing
Odessa State Agrarian University, Odessa (Ukraine)

Annotation: In the article, the process of organizing the management sales on the particular agricultural enterprise was investigated; the main distribution channels of its products had been analyzed by author; both - advantages and disadvantages were considered; the sales agricultural products problems were identified and possible solutions are developed.

Keywords: distribution, sale, market, distribution channels, agriculture, agricultural enterprises, demand, supply, price, the consumer, the manufacturer, agent (intermediator).

УДК 323.358.439.6

ОЦЕНКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА: ВОЗМОЖНОСТИ ЛОГИКО-СТРУКТУРНОГО ПОДХОДА

© 2014

Н.С. Морозюк, кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учёта и аудита
Одесский государственный аграрный университет, Одесса (Украина)

Аннотация: Рассматривается влияние на создание условий оценки продовольственной безопасности региона, уровня продовольственной безопасности как важного элемента институциональной структуры рыночной экономики. Обоснованы основные составляющие логико-структурного подхода, алгоритм их функционирования, состав системы дополнительных индикаторов.

Ключевые слова: регион, продовольственная безопасность, логико-структурный поход, индикаторы и показатели продовольственной безопасности, экономический рост.

Повноцінне харчування окремих категорій громадян у різних регіонах України унеможливлює перманентне зростання роздрібних цін на продовольство. Суттєві зміни доступності продовольства навіть в окремому регіоні можуть дестабілізувати продовольчий ринок країни в цілому та спричинити масштабну загрозу її продовольчій безпеці. Тому, оцінювання продовольчої безпеки з використання логіко-структурного підходу вважається актуальним на теперішній час.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що проблема недосконало вивчена та потребує суттєвих змін та доповнень. Саме введення нових індикаторів оцінки, які на мою думку охоплюють всі аспекти проблеми продовольчої безпеки. Питання вдосконалювання системи продовольчої безпеки, контролю якості при ввезенні сировини та готової продукції, запобігання фальсифікацій при імпорті та експорті продовольства та харчової сировини зокрема, питання моніторингу стану продовольчої безпеки досліджувалися багатьма українськими, російськими та закордонними вченими і практиками.

Серед українських і російських авторів слід зазначити роботи А.А. Балабанова, А.С. Белкіна, П.Т. Бурдукова, О.І.Гойчук, Ю.Б. Іванова, Е.В. Корнілова, А.Б. Осканова, Р.З. Саетгалиева, Д.В. Шахова, Т.І. Егорової – Гудкової та ін.

Тому обгрунтуванню та вибору способів подолання загроз продовольчій безпеці регіону і вдосконаленню державного регулювання щодо забезпечення населення регіону продовольством мають слугувати результати комплексного оцінювання продовольчої безпеки регіону.

Невирішена раніше частина загальної проблеми стосується концептуальних засад вдосконалення продовольчої безпеки регіону.

Оцінювання продовольчої безпеки регіону потребує вибору теоретичного підґрунтя. Найчастіше в оцінюванні продовольчої безпеки регіону використовуються інтегральні показники. Метою статті є пошук нових інструментів при аналізі проблем продовольчої безпеки регіону та розробці заходів із вдосконалення системи моніторингу продовольчої безпеки регіону.

Завданням є дослідження можливостей використання логіко-структурного підходу, щодо моніторингу продовольчої безпеки регіону.

Логіко-структурного підхід розглядає систему як цілісність і ґрунтується на здійсненні систематичному аналізі процесів структурування системи. Логіко-структурний підхід (LFA – Logical Framework Approach) розроблений Агентством Міжнародного розвитку в США наприкінці 60-х років для надання допомоги в плануванні, управлінні і оцінці процесів і заходів. Цілеспрямоване планування типу LFA означає, що точкою відліку є мета, якої прагнуть досягти. Досягнення мети, в свою чергу, будується на здійсненні систематичного аналізу тих видів діяльності, які можуть вести до досягнення цієї мети з урахуванням того, що мета розглядається як цілісна система.

Етапи використання логіко-структурного підходу при оцінюванні продовольчої безпеки регіону наведено в табл. 1.

Таблиця 1 - Логіко-структурний підхід до оцінювання продовольчої безпеки регіону

Фаза аналізу	Фаза синтезу
Етап 1: Аналіз стейкхолдерів оцінювання продовольчої безпеки регіону	Етап 4: Побудова логіки оцінювання продовольчої безпеки регіону
Етап 2: Аналіз загроз продовольчій безпеці регіону	Етап 5: Визначення обмежень щодо оцінюванні продовольчої безпеки регіону
Етап 3: Аналіз можливостей оцінювання продовольчої безпеки регіону	Етап 6: Визначення індикаторів оцінювання продовольчої безпеки регіону
	Етап 7: Складання послідовності оцінювання продовольчої безпеки регіону
	Етап 8: Планування витрат на оцінювання продовольчої безпеки регіону

Основним вихідним продуктом логіко-структурного підходу є логіко-структурна матриця. Логіко-структурна матриця це лише інструмент аналізу, розробки і оформлення проекту. При правильному її застосуванні логіко-структурна схема сприяє з'ясуванню логічних зв'язків між заходами, результатами, задачею і цілями. Таким чином, побудову логіко-структурної схеми слід розглядати не просто як набір механічних процедур, систематизований логічний виклад причинно-наслідкових взаємозв'язків оцінювання продовольчої безпеки регіону.

Зміст логіко-структурної схеми слід розглядати як основу моніторингу. Принципи заповнення логіко-структурної матриці. Зазвичай починають заповнення логіко-структурної матриці, рухаючись вертикально вниз по першому стовпцю (текст), до тих пір поки він не буде заповнений. Як тільки ієрархія загальних цілей, конкретних цілей, результатів, дій і засобів може вважатися логічною, можна переходити до заповнення стовпця обмежень. Такий порядок допомагає проводити перевірку логічності опису проекту, а також виявляє чинники, які стримують виконання проекту, і всілякі чинники ризику, непіддатливі контролю в рамках проекту. Потім заповнюються другий і третій стовпці матриці для кожного рівня ієрархії проекту. Так для кожного показника указуються вимірювання, за допомогою яких визначається чи дійсно показник піддається вимірюванню, ефективному з погляду витрат часу і вартості. Необхідно встановити відмінності між цілями, результатами і діями. Відмінність між цілями, результатами і діями визначаються їх «керованістю».

За такою матрицею складається послідовність оцінювання продовольчої безпеки регіону, а також уточнюється процедура моніторингу продовольчої безпеки (табл. 2).

У текстовій частині логіко-структурної матриці складається логіка оцінювання продовольчої безпеки регіону, а також наводяться закладені в основу даної логіки важливі допущення і чинники ризику. Таким чином, створюється основа для перевірки результатів оцінювання продовольчої безпеки регіону і забезпечується убезпечення від помилок.

Сильні сторони логіко-структурного підходу. Передбачаючи обговорення зацікавленими сторонами проблем, цілей і стратегії, логіко-структурний підхід, за умов ясної постановки цілей та побудови логіко-

структурної матриці надає засіб перевірки внутрішньої логіки оцінювання продовольчої безпеки, забезпечуючи взаємозв'язок заходів, результатів і цілей. Цей підхід передбачає, що на стадії планування оцінювання продовольчої безпеки необхідно вказати і ретельно дослідити найважливіші допущення і ризики, що можуть завдати збитку успіху оцінювання продовольчої безпеки, поставити під загрозу здійсниміcть проекту. Визначаючи показники досягнень і засоби вимірювання оцінювання продовольчої безпеки, логіко-структурний підхід дає можливість ще на стадії планування оцінювання продовольчої безпеки регіону визначити правила проведення моніторингу продовольчої безпеки безпосередньо з моменту його початку.

Таблиця 2 - Логіко-структурна матриця оцінювання продовольчої безпеки регіону

Логіка оцінювання продовольчої безпеки регіону	Структура оцінювання продовольчої безпеки регіону	Вимірювання	Логіко-структурні зв'язки
Загальні цілі оцінювання продовольчої безпеки регіону	міра досягнення загальних цілей	джерела і методи оцінювання продовольчої безпеки регіону	взаємозв'язок між конкретними і загальними цілями
Конкретні цілі оцінювання продовольчої безпеки регіону	міра досягнення конкретних цілей		
Оцінювання продовольчої безпеки регіону	кількість і якість необхідних ресурсів	вартість ресурсів	взаємозв'язок між діями і результатами
Результати оцінювання продовольчої безпеки регіону	міра досягнення результатів	Джерела і методи для підтвердження досягнень	взаємозв'язок між результатами і конкретними цілями

Сильні сторони логіко-структурного підходу. Передбачаючи обговорення зацікавленими сторонами проблем, цілей і стратегії, логіко-структурний підхід, за умов ясної постановки цілей та побудови логіко-структурної матриці надає засіб перевірки внутрішньої логіки оцінювання продовольчої безпеки, забезпечуючи взаємозв'язок заходів, результатів і цілей. Цей підхід передбачає, що на стадії планування оцінювання продовольчої безпеки необхідно вказати і ретельно дослідити найважливіші допущення і ризики, що можуть завдати збитку успіху оцінювання продовольчої безпеки, поставити під загрозу здійсниміcть проекту. Визначаючи показники досягнень і засоби вимірювання оцінювання продовольчої безпеки, логіко-структурний підхід дає можливість ще на стадії планування оцінювання продовольчої безпеки регіону визначити правила проведення моніторингу продовольчої безпеки безпосередньо з моменту його початку.

Слабкі сторони логіко-структурного підходу. Довівши свою корисність як інструмент планування і управління, логіко-структурний підхід не є «гарантом» успіху оцінювання продовольчої безпеки регіону. Процес застосування логіко-структурного підходу вимагає часу і ґрунтовного навчання. Ускладнення також можуть виникати внаслідок інертного застосування логіко-структурної матриці в процесі оцінювання продовольчої безпеки регіону, без урахування зміни умов, які відбулися протягом певного проміжку часу. Постановка нереальних цілей оцінювання продовольчої безпеки регіону також негативно впливає на кінцевий результат такого оцінювання.

Для успішного застосування логіко-структурного підходу потрібно використання і інших інструментальних засобів для аналізу технічного, економічного, соціального аналізу та інших аспектів оцінювання продовольчої безпеки регіону. Для того, щоб такий підхід був дієвим, необхідна активна участь зацікавлених сторін, що будується на вже встановлених з ними зв'язках. В ході оцінювання продовольчої безпеки регіону слід регулярно проводити перевірку і перегляд логіко-структурної схеми, з тим, щоб вона відбивала зміни умов такого оцінювання.

Оцінювання продовольчої безпеки регіону неможливо здійснити, не ураховуючи інтереси учасників такого оцінювання, тобто його стейкхолдерів. Недостатньо глибоко проведений аналіз інтересів стейкхолдерів може призвести до конфлікту їхніх інтересів. Тому на етапі аналітичної фази важливо зібрати думки представників усіх стейкхолдерів.

Стейкхолдер (від англ. «stakeholders») не має еквівалента ані російською, ані українською мовами, який був би представлений одним словом. Стейкхолдером вважається будь-яка особа або група осіб, що впливає на діяльність організації або відчуває на собі вплив такої діяльності.

Аналіз стейкхолдерів є першим завданням аналітичної фази оцінювання продовольчої безпеки регіону. Після того, як визначені стейкхолдер, з ними проводяться консультації для з'ясування проблем, що стоять перед ними. Для цього необхідний збір інформації про актуальне положення, можливо, за допомогою проведення дослідження, а також ряду зустрічей або використання якої-небудь іншої форми оцінки.

Після закінчення збору і обробки достатньої кількості інформації, настає час зустрічі стейкхолдерів, яка проводиться у вигляді робочої групи і має на меті подальшу ідентифікацію проблем і початок оцінювання продовольчої безпеки регіону. Метою такого аналізу, перш за все, є встановлення можливостей зіткнення інтересів стейкхолдерів. У табл. 3 розглянуто стейкхолдерів оцінювання продовольчої безпеки регіону.

Таблиця 3 - Стейкхолдери оцінювання продовольчої безпеки регіону

Група стейкхолдерів	Інтереси стейкхолдерів	Форма підтримки	Механізм участі
Профільні регіональні органи державної влади та місцевого самоврядування	підвищення рівня продовольчої безпеки країни та її регіонів; економія коштів на імпорт сировини для харчової промисловості та готової продукції; підвищення якості сировини та готової продукції; вдосконалення практики функціонування системи державного контролю за виробництвом, імпортом та розповсюдженням продовольчої сировини та готових продуктів харчування; підвищення прозорості при імпорті генетично – модифікованої (ГМО) сировини, насіння, готової продукції та т. ін.	консультації при розробці нормативних актів в умовах недосконалого законодавчого поля; доступ до процесу участі в тендерах при державних закупівлях насіння, сировини для харчової промисловості та продуктів харчування; прозорість проведення тендерів	інформація про оцінювання продовольчої безпеки регіону; залучення до розробки практичної частини актів законодавчого та адміністративного поля представників підприємств: виробників сировини; переробників сировини; надання необхідних консультацій; інформація про результати моніторингу
Підприємства АПК та харчової промисловості	підвищення рентабельності діяльності; зростання їх частки на ринку; підвищення якості вітчизняної сировини; оптимізація балансу постачання імпортної та вітчизняної сировини; вихід на зовнішні ринки готової продукції харчування	зростання інвестиційного потенціалу; підвищення інвестиційної привабливості галузей АПК; підвищення інноваційного рівня і зростання конкурентоспроможності вітчизняного АПК; консультації при розробці нових документів адміністративного поля; участь в розробці практики проведення тендерів	інформація про хід проекту; консультації з потреб у навчанні; залучення до розробки практичної частини проекту; управління поточною діяльністю; механізм забезпечення активної участі в поширенні результатів
Покупці	ефективна робота харчової промисловості в країні; нові види продукції, підвищення якості і безпеки вживання готової продукції; збереження поточних цін на готову продукцію; збереження соціальних видів продуктів; зниження долі імпортних продуктів харчування на ринку; інформування про продукцію, що містить ГМО; підвищення рівня здоров'я населення	прояв ініціативи "знизу"; підтримка нововведень і неприйняття недоліків ("моніторинг знизу – вгору").	скарги та пропозиції покупців і їх аналіз при функціонуванні системи моніторингу і плануванні її розвитку; партнерська співпраця через механізм вивчення громадської думки
Бюджетні установи	мінімізація витрат на "критичний імпорт" за допомогою можливостей власного АПК; збільшення надходжень до бюджету від організацій-виробників сировини та готових продуктів; участь у фінансуванні майбутніх проектів розвитку АПК	зобов'язання з фінансування проектів та програм розвитку АПК; зобов'язання з соціального розвитку села	при плануванні і здійсненні фінансування – дотримання затверджених умов; надання пільг
Міністерство аграрної політики та продовольства	збільшення доходів від впровадження системи моніторингу; зростання поточних витрат; втрата контролю над ресурсами; громадська думка	консультації з планування та здійснення проектів; участь в реформуванні законодавчого оточення	консультації з планування та здійснення фінансування; інформація про поточну роботу з моніторингу

Результати такого обговорення з участю стейкхолдерів слід використовувати при постановці цілей, проведенні ідентифікації допущень оцінювання продовольчої безпеки регіону.

Постановка цілей. Цілі оцінювання продовольчої безпеки регіону мають бути комплексними, тобто, з одного боку, мають стосуватися узгодження інтересів стейкхолдерів, протистояння загрозам та забезпечення обох попередніх процесів ресурсами відповідної кількості та якості, з іншого боку – такі цілі мають бути інтегрованими до загальних цілей забезпечення продовольчої безпеки регіону. Останнє положення має органічне продовження та розкриття у вимозі сумісності

цілей оцінювання продовольчої безпеки регіону. Окрім того, що такі цілі мають бути сумісними в часі та просторі, вони мають не суперечити одна одній та, відповідно, не провокувати виконавців на суперечливі та антагоністичні дії. Безперечно, цілі оцінювання продовольчої безпеки регіону мають бути обґрунтованими. Така вимога є надважливою саме для досліджуваних цілей, оскільки, наприклад, необґрунтоване протистояння загрозам або невиправдане створення ресурсних резервів може бути вкрай шкідливим, передусім через ймовірність зниження рівня керованості системи економічної безпеки регіону.

Очевидно, що реальність цілей є вимогою, яка є логічним продовженням обґрунтованості цілей оцінювання продовольчої безпеки регіону, продиктованим необхідністю адекватності діяльності підприємств регіону реальним умовам. Не менш важливою є вимога щодо зіставності цілей оцінювання продовольчої безпеки регіону, оскільки, наприклад, зіставність цілей протистояння загрозам та узгодження інтересів може бути не такою прозорою, як це може здаватись на перший погляд.

Своєчасність є важливою вимогою для будь-якої з цілей оцінювання продовольчої безпеки регіону, проте передусім, зі зрозумілих причин, така вимога стосується цілей протистояння загрозам. Дотримання вимоги гнучкості здебільшого зумовлене мінливістю умов функціонування регіону в цілому, також є актуальним. Вимоги зрозумілості та прозорості можна назвати «людяними», оскільки цілі оцінювання продовольчої безпеки регіону, передусім, мають бути усвідомленими та «розчиненими у серцях» безпосередніх виконавців. Вимірність, як вимога, потребує особливого підходу до вибору показників вимірювання цілей. Такі показники мають бути і кількісними, і якісними. Як вимога до цілей оцінювання продовольчої безпеки регіону, вимірність тісно пов'язана із можливостями структуризації таких цілей, тобто типами формалізації цілей. Тому питання вибору показників вимірювання таких цілей потребує більш детального вивчення (табл. 4).

Таблиця 4 - Методологічні засади забезпечення вимірності цілей оцінювання продовольчої безпеки регіону

Типи структуризації цілей	Характеристики цілей	Методологічні засади вимірності цілей
Повна формалізація	Мета може бути виміряна за допомогою виключно кількісних показників, оскільки жодну з цілей, не може бути повністю формалізовано	*Основні методологічні засади:* дослідження операцій, кваліметричний підхід *Рекомендовані методи:* математичні та статистичні моделі, аналіз рядів динаміки, лінійне, нелінійне, динамічне програмування
Часткова структуризація	Мета може бути виміряна за допомогою сполуки кількісних та якісних показників	*Основні методологічні засади:* номометричний підхід, теорія корисності *Рекомендовані методи:* контент-аналіз, методи оптимізації, причинно-наслідкове моделювання, теорія ігор, імітаційне моделювання, методи нечіткої логіки, семантичний аналіз
Неструктурованість	Мета може бути виміряна переважно за допомогою якісних показників, кількісні показники застосувати вкрай важко	*Основні методологічні засади:* логічне моделювання, системний аналіз. *Рекомендовані методи:* дескриптивний аналіз, інструментарій соціології, соціальні експерименти, евристичні методи, інтуїтивні методи

Виходячи з вибору тієї чи іншої цілі оцінювання продовольчої безпеки регіону, надалі важливим елементом дослідження слід вважати обґрунтування індикаторів такого оцінювання.

Для успішного оцінювання продовольчої безпеки регіону слід враховувати такі обмеження:

- зміна законодавства;
- внесення змін в процедуру ліцензування імпортно-експортних операцій, у тому числі і при ввезенні сировини та продукції, що містять ГМО, а також відповідного насіння;
- зміна законодавчого та адміністративного оточення, що регламентує діяльність АПК;
- зміна цін на енергоносії, та відповідно – зростання цін на вітчизняну продукцію та лобіювання ввезення більш дешевої імпортної продукції;
- відсутність або скорочення запланованого обсягу фінансування з бюджету галузей АПК та сільського господарства;
- створення урядом передумов для реалізації відповідного проекту системи моніторингу рівня продовольчої безпеки.

Використання логіко-структурного підходу до комплексного оцінювання продовольчої безпеки регіону потребує ретельного ставлення до відбору показників, які мають бути пов'язані з конкретною метою оцінювання, однаково розумілися усіма стейкхолдерами й бути інформативними. Процес відбору показників має свідчити про те, що розуміється під метою і її реальністю, конкретністю і вимірністю (табл. 5)

Таблиця 5 - Вимоги до відбору показників комплексного оцінювання продовольчої безпеки регіону

Етапи комплексного оцінювання	Вимоги до відбору показників комплексного оцінювання
Формулювання мети	Забезпечити підвищення продовольчої безпеки регіону
Обговорення	Хто братиме участь? Які можуть бути передбачені заходи? Які можна припустити взаємостосунки між сторонами?
Відібрані показники (фрагмент)	Скорочення кількості збиткових підприємств АПК Збільшення кількості нових переробних підприємств Збільшення кількості нових продуктів Збільшення прибутку, одержуваного підприємствами АПК Зменшення сум дотацій та пільг з бюджету для сільського господарства Зниження долі продукції, що містить ГМО на харчовому ринку України
Корегування мети оцінювання	Підвищити рівень продовольчої безпеки регіонів держави на підставі зростання рівня технологічної зрілості в галузях АПК

Після того, як були обґрунтовані показники, необхідно визначити джерела інформації і засоби збору даних для моніторингу, що дасть можливість встановити вимірність цих показників при дотриманні умови розумності витрат на вимірювання.

Для заповнення колонки «Вимірювання» логіко-структурної матриці повинні бути вказані:

- формат представлення інформації (наприклад, звіти про хід виконання проекту, рахунку проекту, офіційна статистика);
- хто надає інформацію;
- періодичність надання інформації (наприклад, щомісячно, щокварталу, щорічно і т.п.).

Зовнішні джерела інформації підлягають оцінці з погляду їх доступності, достовірності і адекватності.

Необхідно також враховувати витрати на збір інформації, виробництво якої є складовою частиною самого проекту, і вартості збору такої інформації, а також підтвердити наявність відповідних засобів. Показники, для яких неможливо виявити відповідних засобів перевірки, слід замінити іншими. У випадку якщо процес визначення якого-небудь показника виявляється дуже дорогим або складним, його слід замінити простішим і дешевшим.

Засоби і витрати. До засобів відносяться людські, матеріальні і фінансові ресурси, потрібні для проведення запланованих заходів і управління проектом. Для точної оцінки ресурсів і витрат, потрібних для виконання проекту, слід надати достатньо докладну характеристику запланованим заходам, а також заходам, що відносяться до управління проектом. Як наголошувалося вище, слід надати увагу і витратам по збору даних про показники.

Після того, як завершене заповнення логіко-структурної матриці, можна переходити до подальшого планування конкретних заходів. Складання графіка дій або робіт є методом їх подання в рамках проекту зі встановленням логічної послідовності і взаємозалежності. При цьому, графік використовується і як засіб визначення відповідальної за проведення дії. Найчастіше використовуваним інструментом оформлення є діаграми Гантта, і метод критичного шляху.

Логіко-структурний підхід у роботі доповнений положеннями теорії структурної гармонії систем, що дало змогу використати його при розробленні комплексного оцінювання продовольчої безпеки регіону.

Золотий перетин (або золота пропорція) – це такий поділ відрізку, у якому менший відрізок співвідноситься із більшим, як більший із цілим (математично відрізки золотої пропорції мають вираз безкінечного ірраціонального дробу: якщо АВ прийняти за одиницю,

тоді AE = 0,618..., тоді BE = 0,382). Ряд золотого перетину отримується шляхом множення попереднього числа на 1, 618. При цьому кожне наступне число дорівнює сумі двох попередніх чисел, а два суміжні числа співвідносяться одне з іншим за тією ж пропорцією, що і ціле. Тобто ряд має фрактальну структуру, адже фрактальною є така структура, що складається із частин, які в чомусь подібні цілому. Золотий принцип відповідає також і оптимальному входженню однієї системи в іншу, що заперечує принцип «випадковості» організації живих систем .

Висновки та перспективи подальших досліджень Безліч кількісних статистичних спостережень підтвердили дію закону золотого перетину, що ранжує кількісні характеристики в ряд, логарифм якого утворює пряму лінію. Так, Жорж Кінгслей Зіпф (George Kingsley Zipf), побудувавши ієрархічний ряд кількості міст за однаковим розміром, виявив, що логарифм ряду створює пряму лінію. У сучасній науці закони Бредфорда, Леймкулера, Лоткі, Ципфа, що мають єдину назву закону сили (power-law) та які при найближчому розгляді є практично ідентичними закону золотого перетину, є методологічним підгрунтям нового наукового напряму – інформетрії. Наведені приклади застосування золотого перетину в природі і в статистичних закономірностях указують на те, що будь-яка система підпадає під дію універсального закону структуризації, що дає їй можливість динамічно розвиватися з мінімальними витратами енергії.

Економічні системи теж не є виключенням з правил, наприклад, класикою жанру золотого перетину в економіці й управлінні є закон Парето. Дійсно, емпіричні дослідження підтверджують той факт, що й економічні пропорції підпадають під дію універсального закону як на рівні світової економіки (угрупування країн по рівню ВВП), так і на рівнях окремих країн (структуризація підприємств по рівню виробництва, розподіл валового доходу між інституційними секторами економіки, диференціація доходів населення).

Безумовно, що подальше дослідження законів гармонізації може довести існування безлічі інших проявів дії золотого перетину. Доцільним може бути його застосування й при комплексному оцінюванні продовольчої безпеки регіону і це є подальшим напрямком досліджень.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Галиахметова А.М. Национальные приоритеты и проблемы продовольственного обеспечения населения // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 2 (26). С. 49-55.

2. Доклад о мировом развитии 2010. Сельское хозяйство на службе развития. Обзор. /Международный банк реконструкции и развития / Всемирный банк [Электронный ресурс]. -2010. - [Режим доступу]: http:// www. worldbanr. org.

3. Єгорова-Гудкова Т. І. Вдосконалення системи моніторингу на принципах самоорганізації як умова забезпечення продовольчої безпеки / Т. І. Єгорова-Гудкова, Н. С. Морозюк // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2012. № 11(182). Ч. 2. С. 285–291.

4. Булан А.П., Моніторинг загроз національній безпеці як складова забезпечення стабільності в суспільстві. Наукові праці КДУ. Випуск 31. Політичні науки. Том 44.- 2005.- С. 140 – 146.

5. Ляшенко О. М. Продовольча безпека як засаднича функція національної економічної безпеки / О.М. Ляшенко, Р.В. Марков // Вчені записки Університету "КРОК" : зб. наук. праць. Вип. 25. — Київ: ВНЗ "Університет економіки та права "КРОК", 2011. - С.81–86.

6. Музыченко А.С., Булавка Л.В. Государственное регулирование развития личных крестьянских хозяйств населения в Украине // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4 (15). С. 10-13.

7. Оглуздин Н.С. Продовольственная безопасность России. [Электронный ресурс]. 2010. - [Режим доступу]: http://geopolitika.narod.ru/New/prod.htm

8. Олейник Е.А. Бюджетная поддержка кредитования малых аграрных предприятий Украины // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2012. № 2. С. 60-63.

9. Хомын О.И. Продовольственное обеспечение демографической безопасности Украины // Вестник НГИЭИ. 2012. № 11. С. 107-124.

10. Чирва О.Г. Организационно-экономическая роль механизма повышения конкурентоспособности пищевых предприятий в украине // Балтийский гуманитарный журнал. 2013. № 4. С. 121-123.

11. Экономическая безопасность: новая парадигма формирования и обеспечения : [монография] / [под ред. Э. М. Сороко, И. А. Белоусовой, Т. И. Егоровой-Гудковой]. — Одесса: ИКТ, 2011. — 544 с.

ОЦІНЮВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ: МОЖЛИВОСТІ ЛОГІКО-СТРУКТУРНОГО ПІДХОДУ

© 2014

***Н.С. Морозюк*,** кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту

Одеський державний аграрний університет, Одеса (Україна)

Анотація: Розглядається вплив на створення умов оцінювання продовольчої безпеки регіону, рівня продовольчої безпеки як важливого елемента інституційної структури ринкової економіки. Обгрунтовано основні складові логіко-структурного підходу, алгоритм їх функціонування, склад системи додаткових індикаторів.

Ключові слова: регіон, продовольча безпека, логіко-структурний підхід, індикатори та показники продовольчої безпеки, економічне зростання.

EVALUATION OF FOOD SECURITY IN THE REGION: CAPABILITIES OF LOGICAL FRAMEWORK APPROACH

© 2014

N.S. Morozyuk, PhD, candidate of economical sciences, assistant professor of the chair «Accounting and Auditing»

Odessa State Agrarian University , Odessa (Ukraine)

Annotation: The impact on creating assessment conditions of food security in the region, of the level of food security as an important element of the market economy institutional framework is considered. The basic elements of logical framework approach, its functioning algorithm and set of additional indicators are substantiated.

Keywords: region, food security, logical framework approach, indicators of food security, economic growth.

УДК 330.3:664.1

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ САХАРНОСВЕКОЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА УКРАИНЫ

© 2014

А.В. Найда, кандидат экономических наук, ассистент кафедры «Бухгалтерского учета и аудита»
И.С. Найда, аспирант кафедры «Менеджмента и маркетинга»
Одесский государственный аграрный университет, Одесса (Украина)

Аннотация: В статье проведен анализ состояния и тенденций развития сахарносвекольного производства Украины при современных условиях ведения хозяйства. Определены направления последующего развития сахарной отрасли.

Ключевые слова: сахарносвекольное производство, агропромышленная интеграция, сельскохозяйственные предприятия, сахарный завод, эффективность.

Традиційні підходи до ведення цукробурякового виробництва вичерпали свій ресурс, що засвідчує значне зменшення посівних площ та валових зборів цукрових буряків, зниження цукристості коренеплодів, втрати ринків збуту цукру, збільшення імпортних цукрових надходжень в країну і загальне падіння економічної ефективності функціонування підприємств цукробурякового підкомплексу. Подолання кризової ситуації й відродження конкурентоспроможності українського цукру на світовому ринку є проблемою, розв'язання якої потребує інноваційних підходів та використання наукових здобутків.

Дослідження стану та ефективності цукробурякового підкомплексу України відображені у працях вітчизняних учених В.С. Бондаря, П.Г. Борисюка, А.С. Задворного, М.Ю. Коденської, К.В. Слупян, С.А. Стасіневича, А.В. Фурси, О.М. Шпичак та ін. У їх працях висвітлено особливості виробництва цукрового буряку та цукру, механізм функціонування економічних взаємовідносин між учасниками виробничо-господарського комплексу (постачальниками, виробниками, посередниками, покупцями та державою), аналіз стану та перспективи розвитку цукрового виробництва. Проте посилення впливу глобалізації та постійне зростання конкурентоспроможності на світовому та внутрішньому ринку зумовлюють потребу в подальших дослідження та пошуках напрямів ефективного розвитку цукробурякового виробництва з огляду на важливість даної галузі для України.

Метою дослідження є аналіз стану, тенденцій та визначення напрямів підвищення ефективності цукробурякового виробництва України.

Цукробуряковий підкомплекс є однією з найважливіших стратегічних галузей агропромислового виробництва України. Це пояснюється насамперед значущістю цукру та супутньої продукції, що виробляються відповідними господарюючими суб'єктами, для забезпечення продовольчої та економічної безпеки країни; соціально-економічною вагомістю ефективного функціонування підприємств цукробурякового виробництва для висхідного розвитку сільських територій; перспективністю виведення продукції цукробурякової галузі на світовий ринок та служіння господарському комплексу надійним джерелом валютних надходжень.

Однак, на сьогоднішній день ефективність функціонування цукробурякового підкомплексу України дещо погіршилась. За даними Державної служби статистики України в 2012 році цукровими буряками було засіяно 466,4 тис. га, що порівняно із 2010 роком менше на 5,2%, із 2011 роком – на 14,3% (табл. 1). При середній врожайності 407 ц на гектар валовий збір цукрових буряків складав 18,4 млн. тонн. Протягом 2010-2012 років спостерігається зниження ціни реалізації цукрових буряків, що позначилось на результатах діяльності сільськогосподарських підприємств. Рівень рентабельності виробництва цукрових буряків у 2012 році складав 15,7% проти 16,7% у 2010 році та 36,5% у 2011 році [1, с. 92].

Згідно даних НАЦУ «Укрцукор» у 2012 році працювало 63 цукрових заводи загальною виробничою потужністю 212,88 тис. тонн переробки буряків на добу. На цукрові заводи в 2012 році прийнято 17,55 млн. тонн цукрових буряків з цукристістю в середньому 16,11%, перероблено 17,17 млн. тонн цукрових буряків, із яких вироблено 2226,4 тис. тонн цукру. Вихід цукру в цілому по Україні від початку виробництва склав 12,95% проти 13,46% минулого року.

Таблиця 1 - Основні показники роботи цукробурякового підкомплексу України

Показники \ Роки	2010	2011	2012	2012 до 2010, %
Площа посіву, тис. га	492,0	544,4	466,4	94,8
Валовий збір буряків, млн. т	13,7	18,7	18,4	134,1
Урожайність буряків, ц/га	278,3	363,0	407,0	146,2
Собівартість 1 ц буряків, грн.	41,76	38,04	37,15	89,0
Середня ціна реалізації 1 ц буряків, грн.	48,73	51,92	43,00	88,2
Рівень рентабельності (збитковості), %	16,7	36,5	15,7	-
Заготівля буряків, млн. т	13,37	17,79	17,55	131,3
Цукристість буряків при прийманні, %	15,30	16,63	16,11	-
Переробка буряків, млн. т	13,03	17,36	17,17	131,8
Втрати буряків при зберіганні, %	2,52	2,38	2,15	-
Цукристість стружки, %	14,73	16,16	15,65	-
Вироблено цукру, тис. т	1546,2	2330,9	2226,4	144,0
Вихід цукру, %	11,86	13,46	12,95	-
Вміст цукру в мелясі, %	1,94	1,87	1,79	-
Коефіцієнт заводу, %	80,5	83,3	82,8	-
Коефіцієнт виробництва, %	75,6	79,0	78,7	-
Тривалість виробництва, діб	63,7	75,1	80,7	126,7
Тривалість сокодобування, діб	58,4	70,7	76,7	131,3
Вироблено цукру, ц/га	31,2	45,2	50,0	160,3
Кількість працюючих заводів, шт.	73	77	63	86,3

Джерело: за даними НАЦУ «Укрцукор»

Порівняно із 2010 роком свою діяльність припинили 10 заводів, які не входять до крупних аграрних холдингів, через неможливість компенсувати збитки.

Погодні умови осені 2012 року були сприятливими для рівномірного копання та вивезення буряків з полів із забезпеченням на заводі 3-5 добового запасу сировини. Цукрові заводи, які дотримувались цих вимог, мали низькі втрати буряків і цукру при зберіганні, що вплинуло на отримання позитивних результатів по виходу цукру з буряків. У цілому по Україні в 2012 році втрати цукрових буряків при зберіганні склали 2,15% порівняно з 2,52% у 2010 році. У середньому на 1 завод тривалість виробництва по галузі склала 80,7 діб, а сокодобування – 76,7 діб. Різниця між тривалістю виробництва та сокодобування склала 4 діб. Це означає, що кожний працюючий завод у 2012 році мав простій 4 доби [2, с. 43].

Однією з основних причин негативного стану цукробурякового підкомплексу є недосконалість економічного механізму співпраці між його суб'єктами. Як наслідок, сільськогосподарські підприємства, розміщені поблизу цукрових заводів, або не займаються виробництвом цукросировини, або вирощують у невеликих обсягах. Це призводить до розширення сировинних зон навколо заводів, перебоїв в постачанні цукрових буряків та неповної завантаженості потужностей переробних підприємств.

Тому ефективним і дієвим механізмом поєднання

зусиль партнерів цукробурякового підкомплексу за сучасних умов є їх агропромислова інтеграція. Створення інтегрованих формувань необхідне для підвищення ефективності функціонування підприємств цукробурякового підкомплексу, в результаті чого вирощування цукрових буряків, їх транспортування, переробка, відповідно виробництво цукру, його реалізація та супутніх продуктів перетворюється на спільний економіко-технологічний процес.

Метою створення такої інтеграційної системи є максимізація загальної ефективності буряківництва та переробної промисловості за рахунок виробництва кінцевого продукту з найменшими витратами. Об'єктивна необхідність об'єднання пов'язана з глобалізацій ними процесами в світі та Україні, підвищенню рівня конкуренції, технічною відсталістю сільського господарства та сезонністю аграрного виробництва [3, с. 155; 4-8].

Підвищення економічної ефективності в інтегрованому цукробуряковому комплексі призводить до одержання високих врожаїв цукристих, відповідно з високим вмістом цукру, мінімальних фізичних втратах продукту та його споживчих властивостей у процесі вирощування, збирання, транспортування, зберігання, переробки і реалізації.

За даними НАЦУ «Укрцукор» сьогодні ринок цукрової галузі України представлений 11 агропромисловими утвореннями різної структури (табл. 2).

Таблиця 2 - Структура інтегрованих формувань на ринку цукробурякового виробництва України у 2012 році

Цукрові компанії	Кількість цукрових заводів, шт.	Переробка цукрових буряків, тис. тонн	Вироблено цукру, тис. тонн	% до виробництва цукру
ТОВ "Астарта-Київ"	7	3109,3	429,9	19,31
ТОВ «Укрлендфармінг»	2	1532,7	207,7	9,33
Група компаній "Мрія-Центр"	7	1455,5	167,4	7,52
ТОВ "Агропродінвест"	2	1089,3	162,3	7,29
ТзОВ "Радехівський цукор"	1	1083,0	134,9	6,06
ТОВ «Кернел Трейд»	3	918,8	119,4	5,36
ТОВ "Панда"	3	789,0	100,9	4,53
ТОВ "Подільські цукроварні"	3	513,4	69,4	3,12
Агрофірма "Світанок"	2	486,1	68,4	3,07
ВАТ "Теофіпольський цукровий завод"	1	538,4	66,5	2,99
ТОВ "Галс-ЛТД"	2	360,6	44,7	2,01
Всього інтегровані компанії	*33*	*11876,1*	*1571,5*	*70,6*
Заводи не інтегровані в компанії	30	5287,0	654,9	29,4
Разом по Україні	*63*	*17163,1*	*2226,4*	*100,0*

Джерело: за даними НАЦУ «Укрцукор»

Розвиток інтеграційних відносин між сільськогосподарськими та переробними підприємствами зумовлює збільшення питомої ваги цукрових буряків у структурі посівних площ, підвищення врожайності, поліпшення їх якості, зменшення витрат на доставку сировини на цукрові заводи, що впливає на зниження собівартості, зростання продуктивності та рентабельності.

Частка інтегрованих компаній у загальному розмірі виробництва цукру становить 70,6%. Так, із 63 цукрових заводів у 2012 році 33 належать до інтегрованих формувань. Це сприяє розширенню товарного асортименту відповідно до потреб ринку, модернізації існуючої та розробки нової техніки, технології, форм організації виробництва і праці, посиленні конкуренції серед відповідних структур.

Лідером за обсягами виробництва цукру в Україні вже впродовж 5 років залишається вертикально-інтегрований агроромисловий холдинг «Астарта-Київ», який об'єднує регіональні підрозділи у Полтавській, Вінницькій, Хмельницькій, Тернопільській, Харківській та Житомирській областях. Цього року цукрові заводи компанії виробили 429,9 тис. тонн цукру, що на 16% більше минулорічного обсягу виробництва. Частка холдингу в загальному обсязі виробництва цукру в країні складає 19,31%. Друге місце посідає Укрлендфармінг, питома вага якого становить 9,33%. Трійку лідерів замикає Агрохолдинг Мрія, який за підсумками сезону виробив 7,52% сукупного обсягу цукру.

В сучасних умовах раціональної організації роботи цукрового заводу не достатньо. Суттєве підвищення конкурентоспроможності цукробурякового виробництва можливе за рахунок комплексного використання усіх засобів раціоналізації та інтенсифікації на усіх етапів виробництва (від насіння цукрових буряків до готової продукції – цукрового піску).

70 % площ цукрових буряків висіваються насінням іноземної селекції, що значно підвищує собівартість цукрового буряку та свідчить про втрату національної селекційної бази. Створення ефективної системи управління виробництва продукції підприємств цукробурякового виробництва можливе при поєднанні партнерських відносин насіннєвих заводів, сільськогосподарських підприємств та цукрових заводів з єдиною метою покращення якості та ефективності виробництва.

Найбільш реальною та доцільною за нинішніх умов формою агропромислової інтеграції є створення цукробурякового об'єднання, що функціонує на засадах "стратегічного альянсу". Даний термін характеризує об'єкт, виробничо-господарські процеси якого передбачають колективне (спільне) використання системних ресурсів. Це стосується територіально розосереджених ресурсів, до яких слід віднести цукрові буряки.

Стратегічний альянс являє собою динамічну відкриту бізнес-систему, що формується на базі єдиного інформаційного простору юридично незалежними підприємствами з метою сумісного використання власних ресурсів для наскрізної реалізації всіх етапів економічно привабливих проектів від джерела витоку первинної сировини до передачі продукції кінцевому споживачу.

Взаємовідносини суб'єктів цукробурякового об'єднання орієнтовані на отриманні економічної вигоди в результаті співпраці (рис. 1).

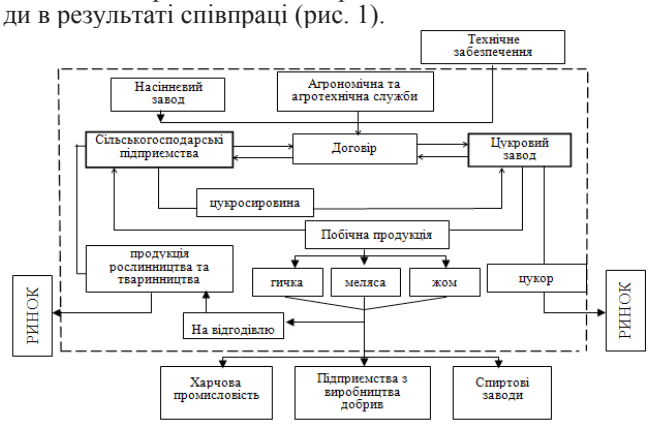


Рис. 1. Структура стратегічного альянсу

Належність цукробурякового агропромислового об'єднання до стратегічного альянсу обгрунтовується тим, що така організаційна господарська структура орієнтується на виконання ринкових замовлень конкретних замовників, об'єднує виробничо-технічну систему ресурсів партнерів різних галузей, формує на строковій основі кооперативну мережу, функціонує на єдиній інформаційній системі, передбачає отримання прибутку шляхом задоволення виявлених потреб споживачів, зберігає юридичну самостійність учасників агропромислового об'єднання, інтегрує територіально роззосереджені ресурси.

Таке об'єднання сприятиме: узгодженню економічних інтересів учасників технологічного процесу (сільськогосподарських підприємств та цукрових заводів); активізації інвестиційної діяльності у сфері виробництва і переробки цукрових буряків; нарощуванню

обсягів виробництва і переробки продукції; розширенню асортименту продукції та підвищенню її якості; зменшенню втрат продукції за рахунок скорочення терміну між її збиранням, транспортуванням і промисловою переробкою; гарантування поставок та збуту цукросировини і цукру шляхом створення нових та розширення існуючих маркетингових служб; зниженню собівартості цукрових буряків і вартості їх технічної переробки та підвищенню конкурентоспроможності продукції на ринку.

Соціально-економічна значущість ефективного розвитку цукробурякового виробництва ґрунтується на його незамінності в забезпеченні національної продовольчої безпеки, перспективності та потужності експортного потенціалу, вагомості при відродженні села та селянства. Формування та ефективне функціонування цукробурякового виробництва передбачає гармонізацію економічних відносин між виробниками агропродовольчої продукції та її споживачами на основі виявлення та задоволення потреб у продукції відповідної кількості, якості, ціни та місця і часу поставок. Найбільш доцільною формою вертикально-інтегрованих структур є створення агропромислової інтеграції цукрових заводів, сільськогосподарських підприємств та насіннєвих заводів в цукробурякові об'єднання, що функціонують на засадах "стратегічного альянсу".

Актуальним є проведення подальших досліджень розвитку сільськогосподарських підприємств-виробників цукрового буряку на соціоекономічних засадах шляхом безпосереднього залучення ресурсного потенціалу підприємства для вирішення соціальних, культурних та побутових проблем сільського населення, яке проживає на території, де відбувається цукробурякове виробництво.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Статистичний збірник. Сільське господарство України за 2012 р. / Державна служба статистики України / За ред. Н.С. Власенко. – 2013. – 402 с.

2. Ярчук М.М. Підсумки роботи бурякоцукрової галузі України за 2012 рік та завдання на поточний рік [Електронний ресурс] / М.М. Ярчук. – Режим доступу:http://www.sugarconf.com/custom/files/ua_2013_03/40-66%20jar4uk.pdf.

3. Ткаченко Н.М. Особливості структурних трансформацій у агропромисловому секторі України / Н.М. Ткаченко // Вісник економічної науки України. – 2011. - №1. – С. 154-156.

4. Музыченко А.С., Булавка Л.В. Государственное регулирование развития личных крестьянских хозяйств населения в Украине // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4 (15). С. 10-13.

5. Хомын О.И. Продовольственное обеспечение демографической безопасности Украины // Вестник НГИЭИ. 2012. № 11. С. 107-124.

6. Чирва О.Г. Особенности развития малых организационно - правовых форм хозяйствования в аграрном секторе экономики Украины // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 2. С. 80-83.

7. Чирва О.Г. Организационно-экономическая роль механизма повышения конкурентоспособности пищевых предприятий в украине // Балтийский гуманитарный журнал. 2013. № 4. С. 121-123.

8. Олейник Е.А. Бюджетная поддержка кредитования малых аграрных предприятий Украины // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 2. С. 60-63.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЦУКРОБУРЯКОВОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ

© 2014
А.В. Найда, кандидат економічних наук, асистент кафедри «Бухгалтерського обліку і аудиту»
І.С. Найда, аспірант кафедри «Менеджменту і маркетингу»
Одеський державний аграрний університет, Одеса (Україна)

Анотація: У статті проведено аналіз стану та тенденцій розвитку цукробурякового виробництва України за сучасних умов господарювання. Визначено напрями подальшого розвитку цукрової галузі.

Ключові слова: цукробурякове виробництво, агропромислова інтеграція, сільськогосподарські підприємства, цукровий завод, ефективність.

CURENT STATE AND DEVELOPMENT TRENDS OF BEET SUGAR PRODUCTION IN UKRAINE

© 2014
A.V. Naida, candidate of economical sciences, assistant of the chair «Accounting and audit»
I.S. Naida, graduate student of the chair «Management and marketing »
Odessa State Agrarian University, Odessa (Ukraine)

Annotation: In the article, the analysis of the state and development trends of beet sugar production in Ukraine at the current economical conditions is conducted. Directions of subsequent development of the sugar industry are grounded.

Keywords: production of beetsugar, agricultural integration, agricultural enterprises, sugar factory, efficiency.

УДК 332.14

ТВОРЧЕСКИЕ ИНДУСТРИИ КАК ИНСТРУМЕНТ НАРАЩИВАНИЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИИ

© 2014

Н.В. Недосвитий, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента в туризме и социальной сферы

Филиал ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», Чебоксары (Россия)

Аннотация: Кризисное состояние экономики городов, регионов, стран, обусловливает поиск альтернативных подходов к развитию территории. Таким инструментом может стать создание условий для функционирования творческих индустрий. Выбор данного направления развития позволит дотационным областям сформировать конкурентоспособный межотраслевой региональный кластер, создать предпосылки эффективного социально-экономического развития.

Ключевые слова: творческие индустрии, творческий кластер, творческие кварталы, промышленные кластеры, развитие территории, креативный класс, фрилансеры.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Начало XXI века, а именно последние десять лет можно охарактеризовать как время потрясений. Экономические и социально-политические кризисные ситуации просто захлестнули весь мир. Общая нестабильность и высокая турбулентность факторов внешнего окружения оказывает значительное влияние на благополучие отдельных территорий: муниципальных образований, федеральных субъектов и т.п. Особенно сильно эти процессы сказываются на развитии дотационных регионов, основная задача которых связана с выживанием в такой нестабильной среде функционирования. Большинство региональных политик управления развитием решают локальные, текущие проблемы, мало задумываясь о глобальных, стратегических целях и направлениях роста. Кризисные процессы активно подталкивают государственные, федеральные и муниципальные управленческие структуры к поиску новых путей и стратегий развития территории. К ним можно отнести инновационные социально-экономические приемы, основанные на использовании творческого и интеллектуального потенциала населения.

Формирование целей статьи (постановка задания). Цель данного исследования состоит в изучении передового опыта в сфере реализации творческих инициатив и выявлении социально-экономического эффекта от данных практик, с учетом факторов повышения конкурентоспособности территории.

Сегодня перед региональными органами власти, особенно это касается дотационных областей, стоит главная задача – это повышение качественного уровня жизни населения. Основными направлениями в решении данного вопроса будут изыскания инновационных социально-экономических инструментов регионального управления, которые позволят сформировать новые пути пополнения местного бюджета.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы. Осознание необходимости использования инновационных приемов регионального развития подталкивает к изучению передового мирового опыта по данной проблеме (N. Nedosvitiy [1]). На текущий момент международная практика предлагает два направления формирования стратегии развития:

1. Повышение эффективности существующей ресурсной базы региона посредством создания региональных отраслевых кластеров.

2. Формирование творческого пространства и развитие креативных отраслей. Основная задача – создание творческого кластера.

Региональный, или территориальный, отраслевой кластер – это система интенсивного производственного и информационного сотрудничества поставщиков и потребителей, производителей материалов, комплектующих, оборудования, сопутствующих услуг и самих производителей для создания «основного продукта» кластера. В кластер также могут входить предприятия различных отраслей хозяйства, исследовательские и образовательные учреждения, государственные структуры. Признаком участия в кластере является активная кооперация с другими игроками.

Кластерный подход подразумевает устойчивое партнерство взаимосвязанных субъектов, объединенных едиными целями. Данный подход обеспечивает развитие на основе кооперационной стратегии, которая объединяет интересы всех сторон: региональных властных структур и предпринимателей. Интеграция государственных, национальных, предпринимательских интересов позволит сформировать успешно функционирующий механизм управления (Н. Недосвитий [2]).

Промышленные кластеры, как правило, выстраиваются вокруг регионального отраслевого лидера, который становиться ядром всей кластерной системы. Инфраструктуру подобной территориальной системы образуют независимые малые и средние предприятия, объединяющие в себе все стадии процесса создания регионального продукта: от проектирования и производства до реализации и продвижения.

Развитие промышленных кластеров стало достаточно популярным направлением научно-теоретических изысканий среди российских ученых, среди которых: Третьяк В. П., Ферова И.С., Соловейчик К.А., Денисова И.Н. и многие другие. Большой интерес вызывает исследование Боуш Г.Д., в котором была разработана научная теория возникновения, существования и развития промышленных кластеров, на основе этой теории была предложена концепция управления, формирования и их развития (Г.Боуш [3]).

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Творческие кластеры – это объединение людей культуры (художников, писателей, артистов, дизайнеров, архитекторов, программистов) и создание коммуникативной площадки для их развития. Результатом совместных усилий должен стать интеллектуальный продукт для массового потребления. Поэтому связующим звеном данной структуры для её эффективной работы должны стать менеджеры, продюсеры, импресарио, предприниматели.

Данное направление развития особенно популярно среди зарубежных исследователей, таких как Том Флеминг, Джон Хокинс, Чарлз Лэндри, Джозеф О'Коннор, Ричард Флорида, Симон Эванс и др. Так, Р. Флорида в своей книге «Креативный класс: люди, которые меняют будущее» убедительно доказывает, что чаще всего технологии, компании и даже венчурный капитал перемещаются сегодня в места с большей концентрацией талантливых и креативных людей. А первоочередной задачей власти и бизнеса становится создание наилучших условий для привлечения креативщиков на свои территории (Р.Флорида [4]). Эти

идеи автор продолжил развивать в своем последнем научном труде «Большая перезагрузка. Как кризис изменит наш образ жизни и рынок труда». По его мнению, экономический кризис, с которым столкнулось человечество сегодня, может стать зарей новой эпохи изобретательности и предприимчивости. Именно тогда, когда экономика шла на спад и начинался период депрессии, создавались новые экономические и социальные модели, изменялись образ жизни и рынок труда. На месте устаревших институтов немедленно возникали другие, новые и лучшие. В этой книге Флорида обращается к важнейшему опыту прошлых кризисных эпох в надежде, что это послужит нам ориентиром на пути к новой эпохе процветания (Р.Флорида [5]).

Из российских специалистов, развивающих данную тему, можно вспомнить В.М. Гнедовского, который говорил об изменениях, происходящих в современном обществе, об отказе от традиционных форм производства и переходе к созданию информационного интеллектуального продукта как результата деятельности синтеза культуры и индустрии (М.Гнедовский [6]).

К сожалению, среди российских ученых к предлагаемым социальным нововведениям относятся недостаточно серьезно и уделяют им незначительное внимание. Это объясняет отсутствие разработанной научно-теоретической базы реализации подобных инициатив. Многие это объясняют спецификой российской экономикой – её яркой ресурсной ориентацией. Существует распространённое мнение, что финансовый и социальный результат, полученный благодаря функционированию творческих кластеров, не такой значимый как анонсируется, и вложенные инвестиции себя не оправдывают. Другое объяснение – неверие в коммерческий потенциал и успешность существующей сферы культуры. Что, конечно, оправдано, ведь культура России – это в первую очередь историческое наследие – литература, искусство, балет, кинематография, – которое не имеет отношения к возможностям формирования источника пополнения регионального бюджета, особенно небольших районов и городов. В современном же понимании историко-культурные традиции должны быть лишь источником вдохновения, позволяющего создавать экономически выгодный массовый продукт посредствам моды, архитектуры, программного и дизайнерского товара.

Вследствие этих предпосылок данные творческие проекты в России реализуется благодаря энтузиастам, таким как, например, Дмитрий Мильков, президент НП «Центр развития творческих индустрий», один из самых авторитетных консультантов по вопросам развития и продвижения подобных социальных инициатив, что кардинальным образом отличается от мирового опыта. Пионером данного движения является Великобритания. В 1998 году правительством страны были признаны как творческие индустрии семи областей деятельности сферы культуры; аудио и визуальное искусство, перфоманс, спорт, туризм, книгоиздание и журналистика, наследие. В результате этого решения во многих городах страны старые заброшенные здания и промышленные районы были отданы для создания творческих кварталов.

Особую популярность творческие кварталы получили в Лондоне. Стимулирование роста культуры стало основной стратегией развития города. Сейчас этот город называют городом творчества, искусства, дизайна и разнообразия. И главным достижением мэрия города считает то, что культурное наследие столицы является доступным для большого числа жителей и приезжих гостей. Культура вносит огромный вклад в экономику города. Лондон ежегодно посещают более 15 миллионов туристов, причем семь из десяти гостей отмечают культуру как основную причину их путешествия. Творческие индустрии Лондона приносят доход около 19 миллиардов фунтов стерлингов в год, в этой сфере работают 386 тысяч человек (Greater London Authority [7]).

Данные результаты, безусловно, могут служить показателями высокой конкурентоспособности данного города на мировом рынке. Следовательно, культура и творчество в современной экономике способны сформировывать условия эффективной конкуренции.

Ежегодно под патронажем мэрии Лондона проводятся исследования среди «Мировых Городов Культуры». Это сеть городов мира, которые верят в важность культуры для создания процветающих условий проживания и активно развивают творческие индустрии на своей территории. Рассмотрим выдержки из представленного в Стамбуле доклада за 2013 год (таблица 1) (Н. Недосвитий [8]).

Таблица 1 – Характеристика крупнейших центров, развивающих творческие индустрии

Город	Размер административного центра, кв. км	Валовый внутренний продукт (по ППП), млн. долл. США	Население административного центра, тыс. чел.	Доля занятых работников в творческих индустриях	Количество иностранных студентов, чел.	Количество государственных учреждений культуры	Количество частных учреждений культуры	Количество студентов в профильных институтах искусства и дизайна	Количество студентов в многопрофильных институтах искусства и дизайна
Амстердам	2580	103511	2350	8,3%	6628	11	нет данных	5641	2201
Берлин	892	124338	3461	7,5%	21805	5	12	5091	нет данных
Стамбул	5313	13 359	13 624	нет данных	6 643	нет данных	нет данных	нет данных	774
Лондон	1572	65800	7825	12%	99360	11	46	34920	15745
Нью-Йорк	1214,4	73300	8175	8,0%	60791	нет данных	12	нет данных	нет данных
Париж	12012	56900	11797	8,8%	96782	30	73	14024	нет данных
Сан-Паулу	1500	24083	11253	нет данных	нет данных	2	4	нет данных	нет данных
Сидней	12144,5	48900	4576	5,3%	нет данных	2	20	15571	13972
Токио	2130	41300	13159	11,2%	43188	1	16	24120	25444
Шанхай	6340,5	15300	23475	7,4%	43016	5	18	13324	43501

Источник: World Cities Culture Report 2013

Здесь можно отметить, что большую роль в формировании творческих индустрий играют студенты, обучающиеся в различных учреждениях искусства. Лидерами что достаточно закономерно являются – Лондон, Шанхай, Токио.

Также необходимо отметить, что в многообразии культурных идей вели роль иностранных граждан, особенно студентов. В Париже и Лондоне их количество достигает более девяноста тысяч человек. Особый интерес вызывают данные о количестве работников, занятых в творческих индустриях, в целом их удельный вес достигает порядка 10% (таблица 2).

Первоочередная задача творческого кластера в регионе состоит в формировании культурных аттракторов, которые привлекут интерес туристов, в том числе и иностранных. Ведь не секрет, что основным потребителем культурного продукта часто становятся именно туристы.

Так, необходимо отметить, что самое большое количество музеев в Лондоне, Берлине, Амстердаме, а галерей – в Париже, Лондоне, Токио. Стамбул опережает всех по числу объектов культуры – более 30 тысяч.

Лидерами в количестве фестивалей и прочих событийных мероприятий являются Токио, Париж, Сидней. Необходимо отметить и посещаемость музеев, что является больным вопросом для многих музейных учреждений России. Шанхай демонстрирует посещаемость музеев 47%, Лондон – 54%, Амстердам, безусловный лидер и пример для подражания, демонстрирует уровень загрузки 77%. Лондон и Париж являются традиционными центрами культурного туризма, что подтверждается

цифрами – свыше 10 миллионов человек (самое высокое количество путешественников), свыше 8 миллионов туристов посещают Шанхай, Нью-Йорк, Стамбул.

Таблица 2 – Культурное разнообразие и туристские аттракторы центров творческих индустрий

Город	Количество музеев, в том числе национальных	Доля посещаемых музеев и галерей	Количество галерей	Посещение пяти наиболее популярных музеев и галерей, млн. чел.	Количество объектов культурного наследия ЮНЕСКО	Прочие культурные объекты	Количество фестивалей и праздников	Посещаемость самых популярных фестивалей, тыс. чел.	Доля общественных зеленых площадей (парков и садов)	Количество иностранных туристов, тыс. чел.
Амстердам	151	77%	182	4,5	3	16680	293	700	13%	5506,7
Берлин	158	нет данных	421	4,7	3	8689	63	1360	14,4%	2871
Стамбул	78	нет данных	267	7,1	1	30188	136	нет данных	1,5%	8057,9
Лондон	173	54%	857	25,3	4	18901	254	1500	38,4%	15216
Нью-Йорк	131	нет данных	721	15,4	1	1482	309	2500	14%	8380
Париж	137	43%	1046	23,4	4	3792	360	1500	9,4%	13300
Сан-Паулу	132	нет данных	58	2,8	0	47	нет данных	4000	нет данных	1600
Сидней	60	26%	122	2,8	2	783	312	653	46%	2610
Токио	47	33%	688	9,7	1	419	485	1270	3.4%	5940
Шанхай	114	47%	208	6,6	0	2049	33	3060	2,6%	8511,2

Источник: World Cities Culture Report 2013

Именно туристы способны привлечь интерес к территории и, как следствие, увеличить инвестиционные вложения. Создание информационного события, уникального аттрактора способно сформировать туристский поток в регион и увеличить его конкурентоспособность.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Изучая опыт функционирования творческих индустрий, необходимо отметить, что творческие кварталы создаются не только в крупных городах или столицах, но также и в небольших городах и районах. Интересным для исследования является опыт создания так называемой «Субтопии» в городе Бутчюрк (Швеция). Результаты десятилетней работы творческого кластера «Субтопия» весьма значительные: годовой бюджет – около 66 млн. руб., доходы от заказов муниципалитета – около 33 млн. руб., арендная плата - около 23,5 млн. руб., доходы от проведения конференций и совещаний – около 6 млн. руб., другие статьи доходов – около 3,3 млн. руб. (Н. Недосвитий [9]).

Все приложенные усилия позволила в разы увеличить конкурентоспособность, ранее ничем не примечательного депрессивного города. Так, муниципалитет сумел наладить социальную ситуацию, сформировал стабильные источники пополнения бюджета, привлек инвесторов и заинтересовал массу путешественников.

Подведя итоги, можно отметить, что многие передовые страны считают, что будущее развитие территории стоит за коммерциализацией сферы культуры и искусства.

Это возможно благодаря формированию «креативного класса», к которому относят художников, дизайнеров, литераторов, программистов – всех тех, кого называют «фрилансерами», т.е. «вольными художниками». Их жизненная установка такова: свобода от условностей и правил, свобода самовыражения. Они не хотят работать в скучных офисах и угождать начальникам, считая, что рамки ограничивают творческую активность. Заключая лишь краткосрочные контракты, фрилансеры могут работать в любой точке земного шара, одновременно выполняя функции продюсера, маркетолога, менеджера и креатора.

Если создание промышленного кластера основано на базе крупных предприятий, то творческий кластер формируется на территории заброшенных промышленных территорий, объединяя мелкие фирмы и индивидуальных предпринимателей.

Первооткрывателем смещения фокуса экономики с производственной сферы на сферу культуры и искусства стала Великобритания, чьи ученые определили основные понятия и критерии творческой экономики. Именно здесь на государственном и муниципальном уровне впервые начали создаваться властные структуры и программы, способствующие развитию творческих индустрий.

К сожалению, необходимо отметить, что подобная мировая практика в России пока не получила той же популярности, что в зарубежных странах. Теоретические изыскания отечественных ученых в основном затрагивают лишь дефиниции такого понятия, как «творческие индустрии» и практически не предлагают действенных механизмов внедрения подобных социально-экономических инициатив.

Включение творческих индустрий в стратегию развития региона способно решить ряд социально-экономических проблем, повысить качественный уровень жизни населения, а главное – преобразовать чисто бюджетные и убыточные отрасли в стабильный источник дохода. Таким образом, творческие кластеры способны создать условия эффективного развития, привлекать креативную элиту, увеличивать поток инвестиции и, как следствие, позволяют наращивать конкурентоспособность региона.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Nedosvitiy N.V. Innovative Technology of Regional Development // Science Prospects. Тамбов: Издательский дом «ТМБпринт». 2011. № 5 (20). С. 122-124.

2. Недосвитий Н.В. Формирование стратегии развития туристической отрасли в регионе на основе кластерного подхода: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова. Чебоксары, 2010. 192 с.

3. Боуш Г.Д. Формирование и развитие промышленных кластеров: теория и методология: дис. д-ра эконом. наук. СПб.: СПбГУЭФ, 2012. 356 с.

4. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. Пер. с англ. М.: Издательский дом «Классика-XXI», 2005. 430 с.

5. Флорида Р. Большая перезагрузка. Как кризис изменит наш образ жизни и рынок труда. Пер. с англ. М.: Издательский дом «Классика-XXI», 2012. 240 с.

6. Гнедовский М. Творческие индустрии: политический вызов для России [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.strana-oz.ru/2005/4/tvorcheskie-industrii-politicheskiy-vyzov-dlya-rossii

7. Greater London Authority. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.london.gov.uk. Дата обращения: 23.03.2014

8. World Cities Culture Report 2013// Mayor of London. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.london.gov.uk

9. Недосвитий Н.В. Творческая индустрия как инструмент развития регионального туризма // Качество и инновации в бизнесе и в образовании: концепции, проблемы, решения: материалы III международной научно-методической конференции. 22-23 июня 2011 г. Чебоксары: филиал СПбГИЭУ в г. Чебоксары, 2011. С. 236-239

CREATIVE INDUSTRIES AS A TOOL TO ENHANCE COMPETITIVE POTENTIAL AREAS

© 2014

N.V. Nedosvitiy, candidate of economic sciences, associate professor of the department of «Economics and management in tourism and social sphere»
Cheboksary's branch of the St. Petersburg State Economic University, Cheboksary (Russia)

Annotation: The economic crisis, cities, regions, countries, causes the search for alternative approaches to the development of the territory. Such a tool may be to create the conditions for the functioning of the creative industries. The choice of this direction of development will allow the subsidized areas to form a competitive regional cluster, create a prerequisite for effective socio-economic development.

Keywords: creative industries, creative cluster, creative neighborhoods, industrial clusters, the development of the territory, the creative class, freelancers.

УДК 330.341:331.10.2

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ТРУД КАК ФАКТОР ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ОБЩЕСТВА

© 2014

Т.Н. Пестова, аспирантка кафедры «Политическая экономия учетно-экономических факультетов»
Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана, Киев (Украина)

Аннотация: В статье исследуются особенности процесса трансформации социально-экономических отношений как результата распространения сложного умственного труда и соответствующих изменений в технологическом способе производства.

Ключевые слова. Интеллектуальный труд, сложная умственная работа, творчество, интеллектуальный капитал, интеллектуальная собственность.

Мировая экономическая наука по достоинству оценила роль интеллектуальной деятельности, доказала необходимость преобразования интеллектуальной деятельности в массовое явление, обосновала ее высокую эффективность и общественную значимость, поставила человека в центре социально-экономического развития. Внимание к возрастанию роли человека в процессе производства, распределения и потребления благ активизировалось в научной среде с 60- х гг. Тогда же в научный оборот западными экономистами было введены следующие понятия: человеческий капитал, «трудовой потенциал», «человеческие ресурсы», «интеллектуальный потенциал», «интеллектуальный капитал», «интеллектуальная собственность».

Отдельные теоретические аспекты интеллектуализации труда раскрыты такими учеными как Д. Белл, Дж. К. Гэлбрейт, К. Маркс, Дж. С. Милль, В. Петти, Д. Рикардо, А. Смит, Р. М. Солоу, И. Шумпетер. Вопрос причин и факторов интеллектуализации труда и производства в своих работах исследуют современные украинские ученые А. А. Чухно, А. М. Колот, В. С. Савчук, Ю.К. Зайцев, А. Гришнова, А. В. Шкурупий и другие.

Несмотря на основательные исследования обозначенной проблемы, сложность и неоднозначность явления требует дальнейшего пристального внимания со стороны ученых к теоретическим и практическим аспектам формирования, становления, распространения интеллектуального труда и, как следствие, трансформации социально-экономических отношений общества.

Переход к постиндустриальному обществу привел к росту уровня интеллектуализации труда в разрезе структуры имеющейся рабочей силы, структурным изменениям в национальной экономике и появлению новых отраслей и профессий, диспропорциям на рынке труда и рынке образовательных услуг.

Процесс интеллектуализации общественного труда идет по нескольким направлениям. Повышается удельный вес кадров преимущественно умственного труда в совокупной рабочей силе. Под влиянием нарастающих требований постиндустриальной экономики меняется сущность и принципы образования, происходит дальнейший рост образовательного уровня и выравнивание по отраслям и профессиям в результате подтягивания «малообразованных» отраслей и профессий к более высоким показателям. Стратегическое значение приобретает воспитание личности, направленное на развитие инициативы, креативного мышления на всех стадиях общеобразовательной и специальной подготовки.

Труд по своей сущности является двойственной категорией: с одной стороны, труд обеспечивает человеку денежный доход в виде заработной платы, улучшая таким образом благосостояние наемного рабочего, а с другой стороны, в процессе труда человек реализует свои потенциальные умения и способности, потому труд выступает в качестве средства самоутверждения личности. Таким образом, труд должен поощряться, поскольку его целью является получение денежного вознаграждения, но с другой стороны, имеет место вознаграждение качественно нового уровня – удовольствие, радость от любой свободной деятельности (с этой точки зрения все виды труда достойны уважения и признания).

Трудовая деятельность выступает в роли опосредования самой себя. Сам человек, который осуществляет деятельность, выступает как субстанция, обладающая способностью к самодеятельности [1, с. 27].

Так, К. Маркс объясняет, что работник производит капитал, а капитал производит работника, а следовательно рабочий производит сам себя, и продуктом такого движения является человек как работник, как товар [2]. Так, ручные орудия труда требовали работника с практической подготовкой, а применение машинной техники выдвинуло новые требования к рабочей силе (определенный, хотя и не очень высокий уровень образования, профессиональное мастерство). Современные наука, техника и технология подняли эти требования на более высокий уровень. Во многих случаях даже среднее образование становится недостаточным, требуется высшее. Поэтому, массовая интеллектуализация труда, общества, экономики происходит, прежде всего, как результат растущей потребности производства в данном ресурсе. Осознание возрастающей роли человека - носителя способностей к физическому и умственному труду, усиление значения его интеллектуальной деятельности, рост потребности в человеке как генераторе инноваций, влекут революционные изменения в способах производства благ и услуг, механизмах их распределения и использования.

Выполняя трудовые функции, люди взаимодей-

ствуют, вступают в отношения между собой, поэтому производственный и трудовой процессы носят социальный характер, и именно труд является той первичной категорией, что влияет и определяет все разнообразие общественных явлений и процессов. Закон соответствия характера и содержания труда, т. е. степени сочетание ее сущности и формы, является основным законом теории социологии труда. Так, глубокие изменения в содержании труда создают предпосылки для изменения его характера, и наоборот.

Содержание труда предполагает сочетание физической и психической нагрузки в процессе трудовой деятельности, причем творческая составляющая и определяет степень сложности труда. Однако, в любой деятельности человека, даже в творческом труде, присутствуют рутинные элементы. Они составляют от 50 до 70 % трудовой деятельности человека. Остальные 50-30 % являются творческими элементами - постановка цели, выбор оптимальных (из нескольких альтернативных) вариантов выполнения, решения новых задач, что неожиданно возникли в процессе труда и др. Сущность творческого подхода - наличие идеального плана действий, который свидетельствует не о природе, а о человеческой определенности труда. К. Маркс пишет: «... самый плохой архитектор от наилучшей пчелы с самого начала отличается тем, что, прежде чем строить ячейку из воска, он уже построил ее в своей голове. В конце процесса труда получается результат, который уже в начале этого процесса имелся в представлении человека, т.е. был идеальным» [2, с. 124].

Когда труд перестает быть суммой физиологических затрат, к нему прилагается эмоционально-психологическая составляющая. Труд воспринимается индивидом как творческий процесс, который осуществляется по его собственному плану. Подчинение чужому плану приводит к психологическому или социальному отчуждению. Постановка цели исполнителем свидетельствует о его сознательном отношении к труду, появление мотивации труда. Устранение цели, лишение труда его внутреннего смысла приводит к тому, что человек становится совершенно равнодушным к содержанию своего труда, к качеству продукции. Чтобы преодолеть это, вводятся различные методы стимулирования и мотивации труда. Сущность таких методов зависит от характера преобладающих базовых общественных институтов, которые и определяют характер социально-экономических отношений и мотивационную систему экономических субъектов.

Так, в аграрной (доиндустриальной) экономике церковь и армия являются основными институтами, сельское хозяйство и добывающие отрасли - ведущими отраслями, инструментальный способ производства - определяющим технологическим способом создания благ в этой цивилизации (труд остается ручным, тяжелым; физический труд - главный фактор производственного процесса). Главной движущей силой работника, его мотивом является внеэкономическое принуждение. Для индустриального общества характерно массовое производство товаров, доминирование класса промышленных рабочих, замена ручного труда механизированным, изменение типа связи вещественных и личных элементов производства с субъектного на объектный, преобладает при этом экономическая необходимость выполнения трудовых обязанностей. Соответственно ключевыми институтами индустриальной экономики являются корпорации и государство [3, с. 86]. Именно капиталистическая форма социально-экономических отношений, на первый взгляд, продемонстрировала максимально возможную эффективность производственного процесса и производительность труда. Й. Шумпетер так описывает эту систему: «...буржуазное общество построено на чисто экономических принципах: его фундамент, несущие конструкции, сигнальные огни - все это сделано из экономического материала. Поощрение и наказание измеряются в деньгах. Подъем и спуск по общественной лестнице тождественны приобретению или потере денег... этот общественный строй отличается чрезвычайной эффективностью. Он обращается к мотивам, непревзойденных по своей силе и простоте» [4, с. 452].

Вместе с тем, камнем преткновения оказалась цель капиталистического производства, поскольку «максимальные результаты...», к которым сводится любая экономическая деятельность, призваны не удовлетворять потребности общества (производство ради потребления), а «делать деньги», то есть максимизация прибыли является фактически самоцелью, вместо стремления общественного благосостояния.

К. Поланьи, критикуя господство рыночных отношений в обществе, однако, видит корень проблемы в искажении сущности функционирующих общественных институтов. В своей работе «Великая трансформация» он подчеркивает: «...экономическое преимущество сильного заставляет капитулировать слабого; однако не следует считать, будто непосредственная причина его бедствий имеет сугубо экономический характер: причина эта - в смертельном ударе, нанесенном тем институтам, в которых воплощено его социальное бытие. Отделить труд от других сфер человеческой жизни, подчинив его законам рынка, означало полностью уничтожить все органические формы социального бытия, заменив их совсем другим, атомистическим типом общественной организации» [5, с. 176].

Специфическая склонность человеческого существа к рационализации любой деятельности, к получению больших результатов путем затраты меньших усилий породила такое явление как научно-технический прогресс. Сторонники технократической теории видят первоисточник и определяющую роль общественных изменений именно в совершенствовании науки и техники. Ряд ученых исследователей проблем постиндустриального развития указывают на существенную трансформацию процесса производства вследствие действия технологического фактора, что проявляется в следующем:

1. Знания и информация выступают в качестве основного ресурса и производительной силы производства. Научно-технический прогресс и развитие производительных сил привели к тому, что материальные потребности человека вполне удовлетворяются при минимальных затратах. Поэтому товары на рынке приобретают сегодня символическую, эстетическую ценность.

2. В лице человека сочетаются знания, информация, интеллектуальный капитал (который не может быть от него отделен) и труд. Причем процесс труда не является механическим выполнением заданных функций, а носит креативный, творческий характер. В таких условиях производство становится демассифицированным, гибким, индивидуализированным, формируя и предвосхищая, таким образом, характер и особенности спроса.

3. Совершенствование производительных сил общества, внедрение новой автоматизированной техники предполагает повышенные требования к квалификации работника. Однако, отличительной чертой современного производства является рост потребности в различных формах живого знания. Формализованное, теоретическое знание, которое может быть отделено от его носителя, заменяется живым умением, мастерством, способностями, которые в первую очередь используется в процессе производства символической стоимости, создании интеллектуального продукта и услуг. Способности усваивать и использовать знания и информацию являются уникальными, зависящими от индивидуальных характеристик отдельного работника.

4. Трудовая теория стоимости теряет всякий смысл. Товар, полезность которого заключается в интеллек-

туальном, творческом наполнении, может быть оценен только с позиций индивидуальной полезности. Предприятия используют интеллектуальный продукт как уникальную ценность, которая предоставляет возможность пользоваться, хотя и временно, монопольным положением на рынке.

5. Происходит стирание грани между производством и потреблением как таковыми, возникает понятие «прозьюмеризм». (Понятие «прозьюмеризм» было впервые введено в научный оборот О. Тоффлером, и в дальнейшем нашло свое отображение в работах В. Л. Иноземцева. «Прозьюмеризм» означает размывание границ между процессом производства и потребления, что характерно для постиндустриальной экономики. Производство информационных благ в процессе функционирования интеллектуального труда неразрывно связано с их потреблением.)

6. Развитие и удовлетворение потребностей человека, как главного средства создания жизненных благ, приобретает первостепенное значение, так как становится целью самого процесса общественного воспроизводства. Процесс создания необходимых благ становится «функцией», где основным «аргументом» выступают человеческие знания и способности, которые, в свою очередь, выступают как результат всестороннего развития личности.

Этим обстоятельством, прежде всего, объясняется бурный рост инвестиций в человеческий капитал, обеспечивающий высокий уровень доходности относительно других факторов производства. Поэтому очевидно, что цели современного производства и самого человека совпадают, преодолевая противопоставление между человеком и организацией, фирмой, обществом [6, с. 10]

7. Формирование качественно нового типа работника, который наделен интеллектуальным потенциалом, творческими способностями и является генератором инновационных идей. Становление ресурса, который следует считать уникальным.

8. Достижения науки и техники позволяют в значительной степени преодолеть зависимость производственного процесса от энергоносителей, использовать синтетические, возобновляемые ресурсы или технологии, позволяющие экономить исчерпывающиеся ресурсы, при этом обеспечивая высокую производительность труда. В таком случае, ограниченным и уникальным выступает человеческий ресурс, а менее ценным - материальный. Средствами производства при этом, кроме личных умений, могут выступать доступные каждому предметы личной собственности, как например персональный компьютер. В таком случае процесс производства интеллектуального продукта осуществляется полностью собственными силами работника.

9. На сферу производства начинают распространяться принципы организации работы научного сообщества, основанные на самоорганизации сотрудников, отсутствии отношений начальник - подчиненный, но приобретает весомость фигура руководителя - наставника, координатора, консультанта. Организация производства происходит не по иерархическому принципу, а по принципу сотрудничества, авторитетности руководителя, наличия единого «духа корпорации». Так, появляется все большее число «креативных» компаний, которые объединяют высокообразованных профессионалов, работающих над общей идеей или проектом.

10. Условия производства зависят от требований работника. Так, жесткий график рабочей недели меняется на гибкий, широко распространяется удаленный режим работы.

11. В процессе производства интеллектуальный потенциал работника через интеллектуальную деятельность превращается в интеллектуальный продукт, который и является предпосылкой формирования и распространения принципиально новых типов капитала и собственности.

12. Тенденция к обособлению материального капитала компаний от нематериального с перемещением производственных мощностей в страны третьего мира. Так, в развитых постиндустриальных странах сосредотачивается большинство штаб-квартир, научно-исследовательских центров и институтов.

В современных научных публикациях высказывается мнение о том, что собственно интеллект человека наряду с природной энергией можно считать фактором процесса производства. Поэтому необходимо отметить, что в контексте использования интеллекта человека в производственно-хозяйственных процессах значимость имеет не интеллект (не система познавательных способностей индивида), а экономическая полезность его применения, которая проявляется в виде материального или нематериального продукта примененных способностей работника.

Признать же интеллектуальную одаренность в «чистом виде» капиталом или фактором производства, пригодным к применению с вероятной высокой полезностью для предприятия или для общества в целом, вряд ли возможно - это, пожалуй, одно из главных условий создания соответствующего капитала [7, с. 13-14].

Распределение и обмен при любой форме хозяйственной деятельности осуществляются в пользу наделенных экономической властью субъектов, которыми при капиталистическом способе производства выступают владельцы материальных ресурсов, средств производства и решающих условий хозяйствования. В этом и кроется источник основного общеизвестного антагонизма, который находит свое проявление в факте присвоения капиталистом прибавочного продукта.

Приобретение работником решающей роли в производственном процессе в рамках постиндустриальной экономики и обусловило рост его экономического веса на стадии распределения результатов хозяйственной деятельности.

Теперь не только наемный работник зависит от работодателя, предпринимателя, но и последний попадает в зависимость от наемного работника из-за высокого уровня его квалификации, творческого характера труда, отсутствия мгновенно доступной альтернативы выбора и смены работающих [8, с. 5].

Фактически это - соглашение между владельцами различных форм капитала, физического и интеллектуального. Это означает, что распределение результатов общественного производства, с теоретической точки зрения, осуществляется все больше в пользу носителя интеллектуального способностей. Поэтому неудивительным является и тот факт, что за последние десятилетия роль профсоюзов на крупных предприятиях значительно уменьшилась, как и процент трудящихся, вступающих в профсоюзы.

Следовательно, преодоление антагонистического противоречия между наемным работником и капиталистом становится возможным благодаря «дихотомии производства и потребления».

Как отмечает Игнатовский П. А.: «В социально-экономическом пространстве теперь действуют не «атомистические» индивиды, а множество личностей, которые выступают одновременно и как потребители, и как производители, заинтересованные не только в своих доходах... но и в целостности и развитии производства... Особенностью такого социально-экономического пространства является то, что теперь исчезает противопоставление личности и общества, личности и организации и т. п.» [6, с. 8].

На основе органического слияния и оптимизации воспроизводственных интересов личности происходит такое же органическое взаимодействие интересов человека как экономического индивида и человека как члена общества.

Главным условием получения прибыли от созданного интеллектуального продукта, а следовательно и его превращения в интеллектуальный капитал, является наличие прав собственности на него.

При этом владелец интеллектуального продукта сможет получать доход выраженный как в материальной форме (денежное вознаграждение), так и в нематериальной, что предусматривает изменение социального статуса, повышение репутации, общественное признание и др. [9-12], а нематериальная рента способна со временем преобразоваться обратно в капитал.

Права интеллектуальной собственности теоретически должны закрепляться за производителем интеллектуального продукта. Однако, такой механизм не является закономерным.

В качестве наглядного примера следует привести ситуацию в странах постсоциалистического лагеря, где распространение интеллектуального труда не поощряется на государственном уровне, физический труд является дороже интеллектуального, последний становится объектом эксплуатации со стороны предприятия или государства, а вознаграждения за использование такого труда иногда недостаточно даже для ее простого воспроизводства.

То есть, эксплуатация сложного по содержанию и характеру интеллектуального, творческого труда происходит в соответствии с механизмом эксплуатации, который присущ всему капиталистическому строю. Несправедливость такого распределения сопровождается не просто социальным расслоением на небольшое количество богатых и преобладающую массу бедных людей, но и социальной нестабильностью и катаклизмами. Обнищание интеллектуальной элиты, отсутствие мотивации, соответствующей постиндустриальным ценностям, «страх голода» [5] как мотив трудовой деятельности украинских работников, невостребованность инновационных разработок в экономике приводит к ухудшению состояния интеллектуального потенциала Украины, а соответственно и уровня развития интеллектуального, социального капиталов, отсутствие побуждений к научно-исследовательским мероприятий и создание собственных технологий и ноу-хау.

Очевидно, что в процессе становления постиндустриальной экономики в странах Запада, кроме научно-технического прогресса, ключевая роль также принадлежала институциональным факторам: образованию, функционированию эффективной системы собственности, рынка, трудовых отношений и пр.

Таким образом, в условиях перехода к постиндустриальному этапу экономического развития и формирования характерных ему социально-экономических отношений, во-первых, актуализируется и приобретает новое качество человек, как средство создания жизненных благ.

Если в доиндустриальную эпоху основным фактором производства был природный капитал в форме необходимой для создания жизненных благ земли, а в период машинного производства таким стал вещественный капитал в форме машин и оборудования, то в современных условиях основным фактором творческого воспроизводственного процесса является человеческий капитал.

В таких условиях меняется способ реализации собственных интересов работника по отношению к другим участникам производственного процесса, возникает конкуренция между различными формами капитала.

Появление нового владельца нового вида капитала, его участие в производстве прибавочного продукта обусловливает объективные претензии его на часть этого продукта.

Отсюда следует, что в производстве прибавочного продукта участвуют: владелец финансового капитала, владелец материального или физического капитала и владелец интеллектуального капитала, соответственно, каждый из владельцев претендует на свою долю прибавочного продукта.

Во-вторых, новое значение приобретает статус человека как цели индивидуального и общественного производства. Причем достижение этой цели все более предстает не только как результат удовлетворения растущих и меняющихся человеческих потребностей, а как потребность самого воспроизводства. Именно этот процесс становится основой качественных изменений в системе социально-экономических отношений в современных постиндустриальных странах, что обеспечивает относительную устойчивость и возможность дальнейшего развития современной капиталистической системы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ельмеев В. Я. Социальная экономия труда: общин основы политической экономии [Текст] / В. Я Ельмеев. - СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2007. - 576 с.
2. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т.49. – М.: Политиздат, 1974. – 555с.
3. Павлишенко М. Демократизація власності – основа демократизації суспільства // Економіка України. – 2006. - №9. – с. 12-25.
4. Шумпетер Й. А. Капитализм, социализм, демократия / Й. А. Шумпетер; пер. с англ. В. С. Антонова, Л. А. Громовой, К. Б. Козлова и др. – М.: Экономика, 1995. – 540 с.
5. Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические стоки нашого времени: пер. с англ. / К. Поланьи; ред.. С. Е. Федоров. – СПб.:Алетейя, 2002. – 312 с.
6. Игнатовский П. А. Динамизм труда и социально-экономический прогресс // Экономист. – 2005. – №1. - с. 3-13.
7. Шкурупій О. В. Інтелектуальний капітал в умовах становлення постіндустріального суспільства: імперативи глобального економічного розвитку та орієнтири для України: монографія. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2010. – 303с.
8. Зайцев Ю. К., Савчук В.С. Сучасна парадигма методології досліджень постіндустріального суспільства // Вчені записки (Збірник наукових праць). Випуск 11. – К.: КНЕУ імені Вадима Гетьмана. - 2009. – С. 3 – 13.
9. Шафиев Р.М. Интеллектуальная собственность и интеллектуальные ресурсы // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 22. С. 86-88.
10. Великая Е.Г., Чурко В.В. Возможности приращения человеческого капитала // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4 (15). С. 79-81.
11. Графова Т.О. Учет амортизации и обесценения интеллектуального капитала // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 1. С. 193-198.
12. Тимирясова А.В., Крамин Т.В. К вопросу о структуре интеллектуального капитала образовательного учреждения // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 1 (23). С. 254-258.

INTELLECTUAL LABOUR AS A FACTOR OF SOCIETY'S SOCIO-ECONOMIC RELATIONSHIPS TRANSFORMATION

© 2014
T.N. Pestova, post-graduate student of the department of "Political economy of the accounting and economic faculties"
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kiev (Ukraine)

Annotation: The article examines the characteristics of the transformation process of social and economic relations as a result of complex mental work propagation and the corresponding changes in the technological method of production.
Keywords: intellectual labor, complicated mental labor, creative work, intellectual property and intellectual capital/

УДК 336.76; 339.7

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ И ТРАНСФОРМАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ФОНДОВЫХ БИРЖ

© 2014
Е.В. Редзюк, *к*андидат экономических наук, доцент, докторант Института экономики и прогнозирования НАН Украины,
Национальная академия наук Украины, Киев (Украина)

Аннотация: Современной ведущей тенденцией является снижение роли финансовых посредников на фондовом рынке и усиление ориентации инфраструктуры на конечного инвестора, на обеспечение прямой связи между эмитентом и инвестором. Исследования показали, что в условиях нестабильности и волатильности на международных фондовых рынках для инвесторов является важнейшим элементом инфраструктуры – обеспечение биржей ликвидности. Только информационно, технически и технологически передовые биржи с либеральными условиями и низким уровнем издержек на операции с ценными бумагами будут иметь возможность увеличить собственную ликвидность и стабильное развитие в долгосрочной перспективе.
Ключевые слова: фондовая биржа, рынок ценных бумаг, международные фондовые рынки, инфраструктура фондовой биржи, регулирование фондовых бирж мира.

Фондовые биржи развитых стран мира (Нью-Йоркская, Лондонская, Токийская, Франкфуртская, Сингапурская и др.) и развивающихся стран (Шанхайская, Гонконгская, Бомбейская, Бразильская, Московская, Варшавская т.п.) системно развивают собственную инфраструктуру, а потому существенно наращивают объемы сделок на своих площадках и в начале XXI века их можно выделить, как признанные мировые финансовые центры. Кроме того, на протяжении последних 10-15 лет наблюдается тенденция к укрупнению фондовых бирж за счет акционирования бирж, их объединения, поглощения, открытия филиалов в разных регионах мира. Так, биржа «Euronext» объединила фондовые биржи Парижа, Амстердама, Брюсселя и Лиссабона, затем биржа «NYSE» объединилась с «Euronext». Биржа «OMX» объединила фондовые рынки Швеции, Дании, Норвегии, Финляндии и прибалтийских стран, а затем биржа «NASDAQ» объединилась с «OMX». Российские биржи «ММВБ» и «РТС» объединились в Московскую биржу. 12.2012 г. биржа «IntercontinentalExchange » (ICE) договорилась о покупке «NYSE Euronext» за 8,2 млрд. долл. США. Также планируется слияние Токийской и Осакской фондовых бирж в 2013-2014 гг. Кроме того, активно развиваются альтернативные торговые площадки, по экспертным оценкам, на них приходится около 25-30 % мировой биржевой ликвидности – это «Chi-X», «BATS» и «Turquoise». Проявляется конкурентная борьба фондовых бирж за клиентов и инвестиционные ресурсы в глобальном масштабе. Инфраструктура прогрессивных фондовых бирж мира в таких условиях также переходит на широкий спектр предложений по инвестированию, на качественно новый уровень обслуживания и на низкие издержки. Отставание в этих процессах, ограниченность и отсутствие мобильности может существенно снизить ликвидность и роль определенной фондовой биржи в обеспечении мировых инвестиционных потоков.

Анализ инфраструктурного обеспечения ведущих бирж мира помимо обеспечения природных функций и задач фондовой биржи должен также учитывать специфику и модель развития рынка ценных бумаг. Определяющую роль в становлении институциональных основ инфраструктурного обеспечения фондовой биржи является выбранная модель функционирования всех ее структурных элементов. В современной экономической науке выделяют две основные ярко выраженные модели – это европейская (континентальная, немецкий, банковская) и англосаксонская (биржевая). Европейской модели придерживаются Германия, Франция, Австрия и в основном другие европейские страны, англосаксонской модели соответствуют США, Канада, Великобритания. Отметим, что в 2012 году по показателям капитализации листинговых компаний мира фондовый рынок США был лидером – 18668 млрд. долл. США, на 2-й позиции: Китай – 3697 млрд. долл. США, на 3-й: Япония – 3680 млрд. долл. США, 4-й: Великобритания – 3020 млрд. долл. США. Данные показатели не выявляют прямой зависимости между моделью и капитализацией фондового рынка. Национальные, исторические, социальные и экономические факторы повлияли на развитие инфраструктуры определенной модели фондового рынка в каждой отдельно взятой стране. Кроме того, выделяют также смешанную (комбинированную) модель, как систему, которая проявила себя в большинстве стран мира и соединила в себе некоторые элементы европейской и некоторые элементы англосаксонской модели [1;2].

Современное мировое развитие информационных и электронно-расчетных систем изменили архитектуру международного финансового посредничества. С внедрением и широким распространением в мире электронной торговли ценными бумагами и интернет-трейдинга, существенно изменилась в инфраструктуре фондовых рынков роль банков, брокеров, страховых и кредитных поручителей, инвестиционных управляющих, банковских и финансовых консультантов, компаний по управлению активами и хедж-фондов. Их значение, как посредников, на фондовых биржах снизилось. Покупатель и продавец ценными бумагами стали во взаимоотношениях намного ближе друг к другу. Расчетно-депозитарная инфраструктура перестала быть фрагментированной. На современном этапе финальность расчетов по биржевым сделкам подтверждается центральным депозитарием, что минимизирует риски потери прав собственности. Так, центральный контрагент (электронный режим деятельности мультифункциональной фондовой биржи) решает проблему взаимных лимитов. Участники осуществляют сделки с одним контрагентом – центральным контрагентом. Предоставляются дополнительные

услуги по залогам, кредитованию, репо-сделкам (сделки по залогам с обратным выкупом ценных бумаг) – в автоматическом режиме. Отсутствие 100 % предварительного депонирования и неттинг в расчетах на день поставки позволяют клиентам интернет-трейдинга наиболее гибко управлять активами, быстро переводить их из одного класса инвестиционных активов в другой, или в денежные средства. Депонирование средств и ценных бумаг на специальном собственном счете позволяет без осложнений осуществлять такие сделки. Кроме того, поставка против платежа исключает кредитный риск и форс-мажорный риск невыполнения контрагентами своих обязательств при взаиморасчете по сделкам. В случае недостаточности обеспечения лимитов клиента /при быстром изменении стоимости активов/, клиринговый центр фондовой биржи использует автоматизированную систему предварительного информирования клиентов о необходимости закрытия позиции или, в крайнем случае, средства собственного гарантийного фонда. Использование автоматических торговых систем интернет-трейдинга на условиях анонимности позволяет выявить реальную рыночную цену, существенно приближает цену предложения к цене спроса, уменьшает возможность недобросовестного манипулирования и спекуляции, снижает бумажные и временные потери, позволяет в различных режимах (через персональный компьютер, ноутбук, планшет, смартфон, мобильный телефон) работать в этой системе с любого места мира, где есть интернет-связь или покрытие мобильной связи.

Глобализация и развитие валютно-финансовых отношений, информационных технологий, электронно-технических средств, усовершенствование современных платежных систем и банкоматов обеспечил функционирование торгов фондовой биржи электронными средствами платежа, обмена различных валют в он-лайн режиме, быстрому трансграничному их переводу. Кроме того, это поспособствовало появлению производных инструментов на валюты ведущих экономик мира (доллар США, евро, японская йена, английский фунт, швейцарский доллар, австралийский доллар, канадский доллар и т.п.), увеличило их обращение на биржах и электронно-торговых площадках в разы. В связи с этим большинство ведущих фондовых бирж мира развитых стран мира и развивающихся стран предоставляют возможность торговать, как в национальной валюте, так и в долларах США. В странах Европы добавляется возможность использовать также евро в расчетах. Кроме того, цена на активы фиксируется, и автоматически переводятся в удобную для инвестора валюту, при этом курс обмена является свободно-конвертируемым с минимальной комиссией, или без уплаты комиссий.

Существенным шагом к расширению международной торговли ценными бумагами стало то, что в конце XX века – начале XXI века произошло в большинстве развитых стран мира и развивающихся странах снижение регулятивной и фискальной нагрузки для профессиональных участников, эмитентов и инвесторов. На ведущих фондовых биржах мира произошло значительное снижение налогообложения, или вообще отмена налога на доходы от операций с ценными бумагами для нерезидентов. Это поспособствовало увеличению обращения инвестиционных средств, росту глубины финансовых рынков и улучшению показателей ликвидности бирж, которые реализовали такие меры по либерализации и дерегуляции. Инициатива ввести в странах ЕС дополнительный налог с оборота на сделки по ценным бумагам после кризиса 2008-2009 гг. не имела поддержки, так как могла значительно снизить привлекательность европейских фондовых рынков для международных инвесторов, что в условиях финансовой нестабильности могло бы усложнить ситуацию в экономике Европы.

Еще одной современной тенденцией является внедрение возможности проведения торгов на фондовой бирже круглосуточно, а также с отложенными расчетами в настоящее время, что является общепринятой мировой практикой биржевой торговли. Переход на такую систему расчетов привлекает дополнительную ликвидность со стороны инвесторов. При этом значительно снижаются затраты на фондирование операций, у иностранных участников появляется дополнительное время на валютные и хедж-операции. Приведение инфраструктуры фондового рынка к таким международным стандартам привлекает стратегически и длительно иностранный капитал, а также позволяет иностранным инвесторам комфортно совершать сделки на бирже, способствуя росту спроса на локальные ценные бумаги.

Кроме того, современным признаком прогрессивной фондовой биржи является либеральность и прозрачность законодательства относительно функционирования на ней национальных и иностранных ценных бумаг. Так, нормативно-правовые акты, направленные на листинг и допуск к торгам иностранных ценных бумаг на равных условиях с отечественными ценными бумагами привлекают дополнительную ликвидность на фондовой бирже. Это увеличивает для инвесторов количество привлекательных инструментов, дает возможность реализовать более доходные стратегии или стратегии по сниженным рисками; эмитентам предоставляет более широкие возможности для привлечения капитала и отслеживание спроса на него на разных фондовых площадках; профессиональным участникам обеспечивает большее количество продуктов и услуг для клиентов. Отметим, что лидером в этих процессах является Нью-Йоркская фондовая биржа (NYSE Euronex), которая является крупнейшей в мире по количеству участников. На ней зарегистрировано более 4000 самых известных в мире компаний из 55 стран мира, а средний объем ежедневных торгов составляет 100-123,4 млрд. долл. США по состоянию на 2007-2012 гг. За период 2003-2011 гг. биржевой оборот иностранных ценных бумаг вырос с 1344,3 млрд. долл. США до 3595,0 млрд. долл. США – 5,7 % мирового оборота. В наибольшей степени торговля иностранными акциями росла на биржах Северной и Южной Америки, которая увеличилась с 1090,7 млрд. долл. США до 2905,3 млрд. долл. США – 8,7 % всего оборота, далее идут биржи Европы, Среднего и Ближнего Востока и Африки – с 253,6 млрд. долл. США до 689,7 млрд. долл. США 4,3 % и, наконец, страны Азиатско-Тихоокеанского региона – с 10,9 млрд. долл. США до 92,9 млрд. долл. США, что является 0,5 % от всего оборота [3;4;5].

Мировая практика показывает, что почти все приватизационные сделки осуществляются на локальных фондовых площадках. Поэтому подавляющее большинство современных фондовых бирж мира обеспечены инфраструктурой для проведения приватизации отечественных компаний на локальной фондовой бирже с привлечением иностранного капитала. Кроме того, на базе этой инфраструктуры в крупных международных финансовых центрах (Нью-Йорк, Лондон, Токио, Франкфурт-на-Майне, Варшава) действует прозрачная и понятная процедура проведения IPO (англ. Initial Public Offering) через систему фондовой биржи с привлечением широкого круга отечественных и иностранных инвесторов.

Стоимость принятия решения о листинге на оптимальной для компании фондовой бирже в современных условиях зависит от ряда факторов (рис.1).

Факторы, приведенные на рис. 1 обусловливают существенную конкуренцию между ведущими биржами мира за потенциальных клиентов. Кроме того, для привлечения большего количества эмитентов, на мировых фондовых биржах сложилась структуризация потенциальных клиентов, которая учитывает масштаб компаний, нуждающихся в IPO и процедуры вторичного листинга и обращения. Поэтому современная архитектура ведущих фондовых бирж мира предлагает 2 подхода к размещению – на главных [основных] рынках (более

дорогое размещение со сложными условиями IPO, листинга, отчетности) и на альтернативных рынках (менее дорогое с более либеральными условиями размещения и обращения ценных бумаг эмитента).

Рис. 1. Стоимость принятия решения компанией о проведении листинга

В связи с этим для эмитента является важным определить оптимальные условия для привлечения капитала и получения положительного эффекта от размещения на определенной фондовой бирже. По состоянию на 2013 год ведущие фондовые биржи мира предлагают следующие условия по проведению процедуры IPO на главных и альтернативных рынках (рис.2).

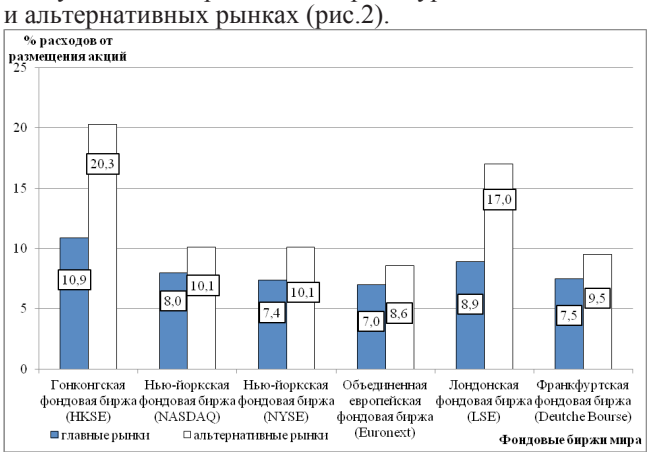


Рис.2. Диапазон полных расходов на IPO на главных и альтернативных рынках [6]

Отметим, что трансформация организационной структуры компании, внедрение новых корпоративных стандартов, действие директив по проспектам эмиссии ценных бумаг, использование международных стандартов финансовой отчетности, а также подготовка и значительные затраты на IPO могут не окупиться, если на международных финансовых рынках происходят процессы падения, нестабильности или ожидание негативных событий. Поэтому рынок IPO существенно зависит от макроэкономической ситуации, политических событий, ликвидности конкретной фондовой биржи и авторитета андеррайтеров. В связи с этим на фондовых биржах мира отмечается нестабильность при привлечении капитала через процедуру IPO (рис.3).

В 90-е годы XX века и первое десятилетие XXI века одним из основных «двигателей» международного рынка ценных бумаг было быстрое развитие международного сегмента IPO. В зависимости от поставленных целей компании использовали в основном этот метод привлечения капитала или комбинировали с другими методами финансирования, схемами привлечения стратегических инвесторов или венчурных инвестиций. В 2008-2009 гг. и 2011-2013 гг., однако, отмечается снижение активности на рынке IPO. Кризисные явления в системе мировых финансов оказали заметное влияние на все сегменты международного рынка капиталов, которые испытывали значительные колебания по объемам сделок. Но при этом, способность провести размещение новой компании на рынке является признаком современной, развитой и конкурентоспособной фондовой биржи.

Рис.3. Динамика количества сделок и суммы выручки от проведения IPO, млрд. дол. США [5;7]

Ликвидность биржевых площадок основывается на возможности более широкого доступа к рынку международных и местных фондов, создании соответствующей организационной структуры и регулирования. К концу 2010 г. американские активы под управлением составили 35,6 трлн. долл. США – 44,9% от мирового объема активов, Великобритании – 6,5 трлн. долл. США и 8,2%, что в несколько раз превышало активы этих стран. Такие данные свидетельствуют о том, что роль фиктивного капитала мировых фондовых бирж растет, отмечается увеличение финансовой глубины рынков ценных бумаг. В 2007 году общая стоимость мировых финансовых активов достигла своего пика в 202 трлн. долл. США (мировой ВВП в 2007 г. составил 66 трлн. долл. США), однако финансовый кризис привел к снижению стоимостных объемов мирового рынка. С 2009 г. рост возобновился и в 2010 г. этот показатель достиг уровня в 212 трлн. долл. США (мировой ВВП в 2010 г. составил 76 трлн. долл. США), увеличившись за год более чем на 11 трлн. долл. США. Более половины прироста пришлось на увеличение стоимости акций, на 12% или 6 трлн. долл. США. Государственный долг вырос на 4,4 трлн. долл. США, в значительной степени за счет долговых обязательств развитых стран, которые размещаются для преодоления последствий финансового кризиса. Углубление финансовых рынков в долгосрочном периоде добавляет значительную устойчивость финансовой системе, поскольку повышается способность обслуживать потоки капитала без резких колебаний цен на активы и обменного курса. Поэтому такой процесс характеризует уровень развития рынка финансовых услуг и его инфраструктуры в определенной стране. Степень доступности компаний и физических лиц к финансовым услугам, учитывая их стоимость, инновационную составляющую, институциональные, организационные и нормативные изменения на финансовом рынке в значительной степени влияют на этот показатель [7,8,9].

Углубление финансового рынка во многом определяется степенью зрелости институтов финансового посредничества в конкретной стране. Финансовые системы, развивающиеся через создание мобильных институтов, инструментов и механизмов, позволяют обеспечивать оборот сбережений и эффективное использование общего фонда накоплений для целей инвестирования. На современном этапе развитые страны имеют значительно большую глубину финансовых рынков, чем раз-

вивающиеся страны. Коэффициент финансовой глубины рынков США, Японии, Западной Европы и других развитых стран находится на уровне 4,0 или выше ВВП, по сравнению с 2,8 в Китае, и около 2,0 и меньше на других развивающихся рынках. Как показывают расчеты МВФ, повышение степени глобальной финансовой глубины в последние два десятилетия происходило в значительной степени благодаря росту внешних активов и обязательств, на которые в конце периода приходилось около трети прироста данного показателя. Углубление финансовых рынков в широком смысле способствует повышению уровня стабильности экономики, позволяя обслуживать растущие потоки трансграничных капиталов. Более глубокие в финансовом отношении рынки могут обеспечивать альтернативные источники финансирования во время кризисов международной ликвидности, ограничивая резкие колебания цен активов и валютного курса. На системном уровне все эти факторы могли бы ослаблять проблемы «глобальных дисбалансов», способствуя тем самым формированию многополярной финансовой архитектуры. В то же время, сам по себе этот показатель не может дать достаточно полную оценку финансовой стабильности без учета структуры трансграничных потоков и участвующих в их обслуживании участников рынка. В частности, высокая волатильность (резкое изменение цен на активы) потоков капитала в случае недостаточно развитой инфраструктуры рынка ценных бумаг может заметно усложнить проблему устойчивости платежного баланса страны и при высоком уровне глубины финансовых рынков.

Усиление глобальной конкуренции заставляет фондовые биржи адаптировать свою внутреннюю структуру к постоянно изменчивым действиям на рынке. На мировых фондовых биржах применяются новые принципы и подходы к менеджменту и корпоративному управлению. Успешная адаптация все больше и больше зависит от эффективной организационной структуры самих бирж. Кроме того, улучшению адаптации и постоянному развитию технологии и модернизации рынков содействуют масштабные инвестиционные программы, требующие существенных новых капиталовложений. Для привлечения нового капитала некоторые фондовые биржи решили принять статус регулируемых со специальными правовыми актами и открыть доступ для широкого круга инвесторов в качестве своих совладельцев, а не только для профессиональных участников финансового рынка.

Изменение организационно-правовой формы отвечает также целям расширения структуры органов управления фондовой биржи путем допуска извне собственников в качестве «оппонентов», или «внутренних собственников», которые представлены членами-совладельцами биржи. Независимый совладелец извне (партнер, акционер) лучше мотивирован для инвестирования в фондовую биржу, чем внутренний совладелец. Результаты последних исследований органов биржевого управления показывают, что участие в них других организаций (кроме членов-совладельцев биржи) позволяет сделать управление более эффективным. Это особенно важно в условиях жесткой конкурентной среды международных фондовых бирж.

С начала XXI века отмечается тенденция среди профессиональных участников фондового рынка и, особенно, среди частных инвесторов и пенсионных фондов – это желание инвестировать в социальные, этические и экологически значимые проекты. Наиболее популярной формой осуществления социально ответственного инвестирования индивидуальными инвесторами являются паевые инвестиционные фонды (взаимные фонды). В середине 2010 года в Европе было 879 взаимных фондов социально ответственного инвестирования, в управлении которых находилось около 75 млрд. евро. В 2010 году в США было также 250 взаимных фондов социально ответственного инвестирования, в управлении которых находилось примерно 316 млрд. долл. США. В социально ответственном инвестировании в отличие от стандартного подхода по управлению портфелем ценных бумаг (риск, доходность, ликвидность, срок инвестирования) к этому добавляется учет социальных, экологических и этических аспектов инвестирования, а также учитывается практика корпоративного управления эмитентами.

С целью повышения прозрачности деятельности компаний в сфере международной корпоративной отчетности некоторые биржи стали требовать или рекомендовать предоставления информации по социальным и экологическим вопросам. Среди них – Йоханнесбургская фондовая биржа (JSE), Малазийская биржа (Bursa Malaysia), Шанхайская фондовая биржа (SSE). В США раскрытие финансовой информации рекомендуется Комиссией по ценным бумагам и биржам (SEC). Кроме того, одним из требований Йоханнесбургской фондовой биржи (JSE) к эмитентам является соответствие Кодексу корпоративного управления Кинга (King III), который содержит положения об интегрированной отчетности (комплексное представление финансовой и нефинансовой информации). Для доступа к листингу на малайзийской бирже (Bursa Malaysia) потенциальным эмитентам необходимо раскрыть информацию об их деятельности, а также деятельности их дочерних компаний в сфере корпоративной ответственности. Требования к кандидатам на первичное размещение акций на Шанхайской фондовой биржи (SSE) включают раскрытия экологической информации для компаний из 14 наиболее «грязных» отраслей. В соответствии с «Принципами и рекомендациями по корпоративному управлению Австралийской фондовой биржи» (ASX), эмитентам рекомендовано включить в свои кодексы корпоративного поведения социальные и экологические вопросы, принять политику по продвижению принципа разнообразия в кадровом составе, а также учитывать вопросы устойчивого развития при управлении рисками. Комиссия по ценным бумагам и биржам США (SEC) приняла «Руководство по раскрытию информации, связанной с изменением климата» (17 CFR Parts 211, 231 and 241 Commission Guidance Regarding Disclosure Related to Climate Change). В частности, эмитентам рекомендуется раскрывать расходы на природоохранную деятельность, освещать вопросы, связанные с изменением климата, а также включать описание основных рисков и т.д.

Директива о прозрачности (Transparency Directive) и Директива по модернизации отчетности (Accounts Modernization Directive) Европейского союза содержат требования, согласно которым годовые отчеты компаний должны включать как финансовые, так и нефинансовые показатели. Во Франции действуют Новые экономические стандарты (Nouvelles Regulations Economiques), согласно которым публичные компании обязаны раскрывать информацию, относящуюся к корпоративному управлению, влиянию на общество, экологическому менеджменту и практике трудовых отношений. В Нидерландах, в соответствии с Актом по экологическому менеджменту (Wet Milieu Beheer) и Указом по экологической отчетности (Besluit Milieuverslaglegging), компании, оказывающие значительное негативное воздействие на окружающую среду, обязаны выпускать два вида экологических отчетов: для государственных органов и общественности. В Дании принят Закон о «зеленой » отчетности (Green Accounts Law), согласно которому компании, оказывающие значительное влияние на окружающую среду, обязаны публиковать отчеты, описывающие практики управления и результаты в области охраны окружающей среды. Комиссия по надзору и управлению государственными активами при Госсовете КНР (SASAC) выпустила рекомендации для государственных компаний по выполнению социальных обязательств, среди которых – создание системы для регулярной публикации результатов и планов в области корпоративных стандартов и ответственности. Согласно

Закону об устойчивом росте экономики (Ley de Economía Sostenible), принятому парламентом Испании, государственные компании и частные предприятия с численностью персонала более 1000 человек с 2012 года обязаны публиковать годовые нефинансовые отчеты, уделяя особое внимание вопросам равенства полов и защиты прав инвалидов. В Швеции действует «Руководство для государственных компаний с обязательной нефинансовой отчетностью», в котором закреплена необходимость использования «Руководства GRI». Принцип «предоставляй или объясняй», заложенный в документе, позволяет компаниям не публиковать определенные показатели GRI при объяснении их невозможности применения. Нефинансовые отчеты подлежат обязательной независимой проверке [8].

Рассмотрев современные мировые стандарты и подходы к инфраструктурному обеспечению ведущих бирж мира можно прийти к следующим выводам, основными мировыми тенденциями дальнейшего развития биржевой индустрии будут:

- Интернационализация деятельности бирж.
- Универсализация деятельности бирж.
- Дальнейшее наращивание укрупнения бирж и повышение уровня их капитализации, усиление процессов слияния, кооперации, взаимного доступа, унификация правил торговли, обмена информацией в сфере традиционной биржевой торговли.
- Технологизация и стандартизация деятельности бирж, электронно- торговых и расчетно-клиринговых систем в мировом масштабе, их интеграция с интернет-технологиями, а также постепенное стирание границ между традиционными биржами и электронными биржевыми торговыми системами.
- Акционирование и корпоратизация, связанные с поиском эффективного инвестора и, как следствие, коммерциализация деятельности бирж.
- Увеличение роли финансовых и фондовых рынков в международной экономике, распространение секьюритизации в сфере межгосударственного сотрудничества, в области управления государственными, корпоративными и частными долгами, рост их влияния на сферу производства, услуг и торговли.
- Рост социально-ответственного инвестирования на фондовых биржах.

Новые условия функционирования инфраструктуры международного рынка ценных бумаг обусловливают трансформацию и активное инновационное развитие локальных фондовых бирж в XXI веке, которые в первую очередь, требуют:

• Изменения регулятивно-правовых актов, направленных на улучшение прав инвесторов, выравнивание требований между иностранными и отечественными инвесторами, направленность усилий государственного аппарата и его регулирование на более открытое, эффективное и конкурентное функционирования финансового и фондового рынков.

• Модернизации и внедрения современных информационных технологий, систем автоматизированного учета и контроля операций.

• Усиления ориентации инфраструктуры на конечного инвестора, на обеспечение прямой связи между эмитентом и инвестором.

• Совершенствования механизмов управления рисками и повышения надежности расчетов по операциям на рынке, внедрение инновационных, постоянно обновляемых систем безопасности расчетов по операциям купли-продажи ценных бумаг.

• Обеспечения инвесторов максимально широким ассортиментом инвестиционных продуктов (акции, облигации, глобальные индексные фонды, индексные фонды на местный рынок, отраслевые индексные фонды, деривативы, IPO, допуск к сделкам с иностранными ценными бумагами).

• Увеличения финансовой глубины поддержки фондового рынка институтом маркет-мейкеров, что способствует улучшению ликвидности.

• Создания условий для функционирования единого регионального финансового пространства в рамках европейского (или евразийского) объединения для конкретной страны Европы.

• Формирования стратегии для интеграции в мировое финансовое сообщество, а именно, соблюдение высоких социально-корпоративных стандартов на фондовой бирже, развитие долгосрочного партнерства с компаниями-лидерами в области информационных технологий, своевременная адаптация международных технологических стандартов работы на финансовом и фондовом рынке и т.п. [10-15].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Dynamic of market capitalization countries // Worldbank // URL: http://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.LCAP.CD?order=wbapi_data_value_2010%20wbapi_data_value&sort=asc

2. Современные тенденции финансового посредничества на фондовом рынке // Электронный ресурс «webeconomy.ru» // раздел «Мировые финансы» // URL: http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&cat=mcat&mcat=137&type=news&mm_menu=58&newsid=1576

3. Официальный сайт Нью-Йоркской фондовой биржи // URL: https://nyse.nyx.com/

4. Организация объединенных акций // Газета «Коммерсантъ», №25 (3601), 16.02.2007 URL: http://www.kommersant.ru/doc/743382/print

5. В 2011 году мировой рынок IPO подорвал европейский кризис // URL: www.2stocks.ru/main/invest/world/article/rencap191211?year=2012

6. Международная Фондовая Биржа “Deutsche Borse” // Листинг Beauty Contest – Сравнительный анализ стоимости капитала шести глобальных бирж // URL: http://deutsche-boerse.com/dbg/dispatch/en/binary/gdb _content_pool/imported_files/public_files/10_downloads/33_going_being_public/30_studies/DB_CoC_kyrillisch_N_04_ONLINE.pdf

7. Международное информационно-финансовое агентство «Bloomberg» // URL: http://www.bloomberg.com/markets/stocks/

8. Фондовые рынки в контексте устойчивого развития // Аналитический отчет компании «Ernst and Young» // URL: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Capital-Markets-Sustainability-RU/$FILE/Capital-Markets-Sustainability-RU.pdf

9. World federation of exchanges // URL: http://www.world-exchanges.org/statistics

10. Редзюк Є.В. Еволюція впливу фондових бірж на соціально-економічне середовище світу (ст.) // Економічний Часопис-XXI – Інститут суспільної трансформації – 2013. – К.: науковий журнал № 3-4 (1) – С. 10-13

11. Редзюк Е.В. Тенденции развития финансово-инвестиционных отношений в мире // Journal of Economy and entrepreneurship – Журнал «Экономика и предпринимательство» – 2013. – М.: № 8 (37) – С. 24-30

12. Рубцов Б.Б. Мировой фондовый рынок: объемы и динамика // Портфельный инвестор. – 2009. – М.: № 2. – С. 114-117

13. Рамазанов А.В. Направления регулирования инвестиционной активности участников фондового рынка // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 119-121.

14. Багдасарян А.М. Проблемы развития рынка ценных бумаг в странах восточной Европы и центральной Азии // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 22. С. 10-15.

15. Полтева Т.В., Мингалёв Н.В. Анализ финансовых инструментов инвестирования: соотношение риска и доходности // Карельский научный журнал. 2013. № 4. С. 33-36.

ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT AND TRANSFORMATION OF STOCK EXCHANGES INTERNATIONAL INFRASTRUCTURE

© 2014

***Y.V. Redziuk*,** PhD, Associate Professor, Ph.D. student at the Institute of World Economy and International Relations
National Academy of Sciences of Ukraine, Kiev (Ukraine)

Annotation: Modern leading trend is the reduction of the role of financial intermediaries in the stock market and the strengthening of the infrastructure orientation to the end-investor, to provide a direct link between the issuer and the investor. Studies have shown that under the conditions uncertainty and volatility in international capital markets for investors ensuring stock exchange of liquidity is a critical element of infrastructure. Only the stock exchanges are informationally, technically and technologically advanced with liberal conditions and low costs for securities transactions are able to increase its own liquidity and a stable development in the long term.

Keywords: stock market, stock markets, international stock markets, stock exchange infrastructure, regulation of stock exchanges in the world.

УДК 658.15:65.013.13

ПУТИ СНИЖЕНИЯ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ ПРИ ОПЕРАЦИЯХ БАНКОВ

© 2014

***О.С. Сеньковская*,** соискатель
Тернопольский национальный экономический университет, Тернополь (Украина)

Аннотация: Определены причины, из-за которых возникает кредитный риск. Освещены наиболее общие средства страхования рисков в банковской практике. Разработаны пути снижения кредитных рисков. Предложены формы обеспечения кредитов в странах с развитой экономикой. Проведена оценка эффективности различных форм обеспечения возвратности кредита. Рассмотрены источники информации банков о кредитоспособности потенциального заемщика. Выделены группы заемщиков. Рассмотрена сущность понятия «оценка кредитоспособности».

Ключевые слова: риск, банк, кредитные операции, прибыль, расходы, лимит, долг, кредитоспособность, ипотека, формы обеспечения, кредитования.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Кредит и кредитные отношения являются неотъемлемой частью экономической системы Украины. Сфера кредитования непосредственно связана с потребностями развития национального производства. Находясь в центре современного денежно-финансового хозяйства, обслуживая интересы хозяйственных субъектов, кредит способствует связям между государством, банком, товаропроизводителями и населением. Сейчас задача восстановления производственного назначения кредита становится одной из первоочередных. Кредитные отношения должны способствовать выходу из экономического кризиса Украины и обеспечивать прогрессивное развитие отечественного товарного производства. Эта роль еще более возрастает в условиях развития и становления рыночных отношений и обеспечения экономической безопасности банков. В течение последних лет в Украине было достигнуто определенных элементов стабилизации банковской системы с сохранением ее рыночной ориентации, способной играть важную роль в усилении стабилизационных процессов и осуществлении структурных преобразований в экономике в целом.

Рыночная трансформация национальной экономики открыла новый этап в развитии кредитного дела. В последнее время остро встала проблема научного осмысления новых явлений в сфере кредитования, понимания их содержания, природы и сущности, разработки эффективных схем и технологий кредитного процесса и их использование на практике в контексте обеспечения экономической безопасности банковской системы.

Формирование целей статьи. В связи с этим возникает необходимость поиска путей снижения рисков при кредитных операциях банков. Необходимость решения этой научной и прикладной проблемы обусловило выбор темы исследования, цель и задачи для написания статьи.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы. Исследованием проблемы предупреждения кредитных рисков в отечественных банках посвящен ряд научных работ таких выдающихся отечественных и зарубежных ученых, как: С.И. Адаменко, Д.А. Артеменко, А.И. Барановский, И.А. Бланк, Т.М Болгар, А.Д. Василик, С.В. Васильчак, П.А. Герасимов, Л.С. Горячева, А.О. Епіфанов, М.М. Ермошенко, М.И. Зубок, С.М. Ильяшенко, Т.Т. Ковальчук, Кириченко А.А, С.И. Мельник, Е.В. Новосядло, Б.А. Райзберг, Л.М. Стрельбицька, М.П. Стрельбицкий, А.А. Терещенко, С.Я. Салыга, И.В. Сало, Е.А. Уткин, О.Й. Шевцова, С.М. Яременко и многие другие. Однако вопросы снижение рисков при кредитных операциях банков требуют исследования.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Для каждой кредитной операции характерны свои особенности, определяющие степень риска. Так, кредитный риск может возникнуть из-за ухудшения финансового состояния заемщика, отсутствие надлежащих организационных способностей в его руководства, недостаточной подготовки работников банка, которые принимают решения о кредитовании, и другие обстоятельства.

Наиболее общие средства страхования рисков в банковской практике сводятся к их диверсификации (т.е. распределении, регулировании структуры и размеров), а также постоянного контроля со стороны банка за выполнением необходимых соотношений и нормативов (например, норматива максимального размера риска на одного заемщика, норматив больших кредитных рисков, устанавливаемых центральным банком) и осуществления в случае необходимости меры по их корректировке [1].

Существенную роль при этом играет наличие у банка надлежащей информационной базы и современных технологий, квалифицированного персонала, а также проведение постоянных мероприятий по прогнозированию экономической конъюнктуры. Однако осуществления подобных мероприятий требует значительных затрат и доступные лишь достаточно крупным банкам. Одним из путей снижения кредитных рисков является управление кредитным риском (минимизация), которое осуществляется с помощью следующих мер (рис. 1).

I способ - установление заемщикам лимитов кредитования. Как правило, банки устанавливают лимит, который регламентирует размер оборота по выдачи кредита за определенный период (лимит выдачи). В неко-

торых случаях устанавливается лимит задолженности, который регламентирует задолженность по кредиту на определенную дату.

Предоставление кредитов с помощью лимита выдачи осуществляется, как правило, путем открытия кредитной линии (характеризует оборот по выдаче кредита). Она открывается клиентам с установившейся репутацией, которые имеют стабильное финансовое состояние. Существуют различные виды кредитных линий. Они могут быть возобновляемые, когда кредит предоставляется и погашается в пределах установленного лимита, и не возобновляемые, когда после предоставления и погашения кредита отношения между банком и клиентом прекращаются. В ряде случаев вопрос о выдаче кредитов решается банком каждый раз индивидуально.

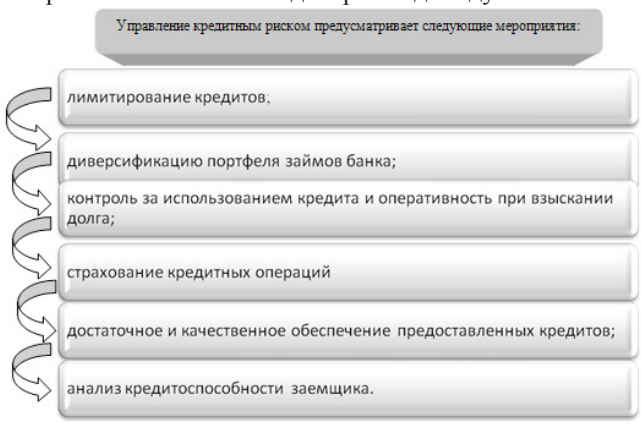


Рис. 1. Управление кредитным риском

II способ - диверсификация кредитных вложений. Это означает распределение кредитов между различными субъектами правоотношений, клиентами различных форм собственности и отраслей экономики, между различными регионами страны и т.д. В некоторых случаях соблюдение банком диверсификации осуществляется с помощью нормативов или требований, которые устанавливаются НБУ.

Чем большему количеству заемщиков предоставляется кредит, тем меньше будет риск невозврата кредитов при прочих равных условиях, поскольку вероятность банкротства многих заемщиков значительно меньше, чем нескольких.

III способ - оперативность при взыскании долга - предполагает необходимость поддерживать с заемщиком тесные контакты в течение всего срока пользования кредитом. Банк должен следить за состоянием дел у клиента и в случае необходимости применять предупредительные действия по защите своих интересов.

IV способ - страхование кредитных операций. Он означает, что банки должны создавать страховые фонды как на макро-, так и микро-уровнях, а также страховать отдельные кредитные соглашения в специализированных страховых компаниях.

V способ - обеспеченность кредита. В странах с развитой рыночной экономикой распространенными являются следующие формы обеспечения кредитов (рис 2).

Гарантия или поручительство - это обязательства третьего лица погасить долг заемщика в случае его неплатежеспособности; оформляется как самостоятельная обязанность гаранта или поручителя. Переуступка контрактов практикуется при кредитовании строительных компаний, осуществляющих регулярные поставки товаров или услуг по контракту. Должник переуступает контракт кредитующего банка, в результате чего поступления средств от заказчика засчитываются в погашение кредита. Переуступка дебиторской задолженности состоит в передаче счета банка, что требует оплаты за поставленные заемщиком товары [2].

Обеспечение товарными запасами означает, что предметом залога могут быть: сырье, комплектующие изделия, готовая продукция и т.д.

Обеспечение дорожными документами используется при кредитовании экспортно-импортных операций. Залогом здесь выступают документы, подтверждающие отгрузку товаров. Ипотекой признается залог земли, недвижимого имущества, при котором предмет залога остается у залогодателя или третьего лица. Предметом ипотеки может быть имущество, связанное с землей, - здания, сооружения, квартиры, земельные участки граждан, многолетние насаждения и т.д.

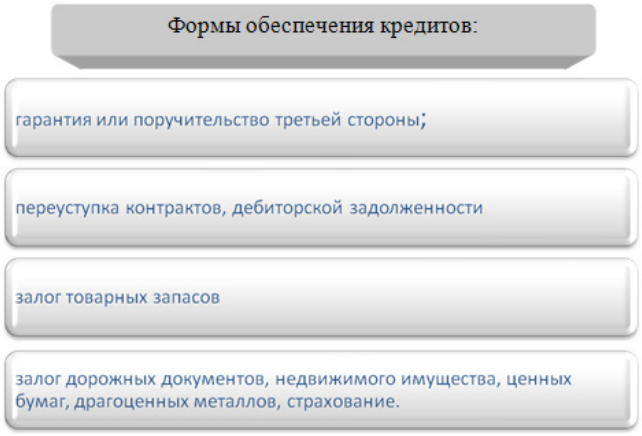


Рис. 2. Формы обеспечения кредитов в странах с развитой экономикой

Залогом по кредиту могут быть такие виды движимого имущества: оборудование, машины, механизмы, инвентарь, транспортные средства, товары долгосрочного потребления. Залог векселя или другой ценной бумаги осуществляется путем индоссамента и вручения залогодержателю индоссированной ценной бумаги. Условием использования ценных бумаг как формы залога может и должна быть их высокая ликвидность.

Также встречаются и другие способы обеспечения кредитов. В частности, предоставление заемщику кредита при условии накопления и хранения последним в течение установленного срока определенной суммы средств на вкладе, при выдаче ссуд индивидуальным заемщикам под залог принимаются полисы страхования жизни, свидетельства о сберегательных вкладах, требования на выплату заработной платы; при кредитовании предприятий добывающих отраслей - полезные ископаемые или контракты на поставку сырьевых ресурсов; при кредитовании фермерских хозяйств - урожай (собранный или на корнях при условии его страхования).

Оценка эффективности различных форм обеспечения возвратности кредита приведена в таблице 1.

Таблица 1 - Оценка эффективности различных форм обеспечения возврата кредита

Форма обеспечения возврата кредита	Количество баллов	Максимальная сумма кредита в % к обеспечению
1. Ипотека	3	60 – 80
2. Залог вкладов, находящихся в банке, который предоставил кредит	3	100
3. Поручительство (гарантия)	2	В зависимости от степени кредитоспособности поручителя (гаранта) - до 100
4. Залог ценных бумаг	2	Ценные бумаги, приносящие твердый процент, - 70-80, акции - 50-60
5. Переуступка требований по поставке товаров или оказании услуг	1	20 – 40

Источник: собственные исследования.

В практике работы украинских коммерческих банков наиболее распространенными формами обеспечения обязательств заемщика перед банком является залог имущества, гарантия (поручительство) третьего лица, взыскания пени и штрафов, переуступка в пользу банка требований и счетов заемщика третьему лицу, страхова-

ние ответственности заемщика перед банком за невозврат и риск непогашения кредитов. Правовые основы этих форм залога определены Гражданским кодексом Украины.

VI способ - оценка кредитоспособности заемщика. В процессе работы, предшествующей заключению кредитного соглашения, работник банка должен тщательно проанализировать кредитоспособность заемщика, т.е. его способность своевременно погасить кредит, выявить факторы, которые могут повлечь за собой непогашение ссуды. Кредитоспособность заемщика в отличие от его платежеспособности не фиксирует неплатежи за истекший период или на определенную дату, а прогнозирует способность к погашению долга на ближайшую перспективу. Итак, кредитоспособность - это качественная оценка заемщика, которая дается банком по рассмотрению вопроса о возможности и условиях кредитования и позволяет предсказать вероятность своевременного возврата ссуд и их эффективного использования.

Никаких твердых правил относительно этого не существует, поскольку каждый клиент, подавший кредитную заявку, может иметь специфические особенности, которые требуют более детального изучения. Банк может использовать различные источники информации о кредитоспособности потенциального заемщика: использование карточек на всех вкладчиков и заемщиков, если таковые ведутся в банке; получение информации из внешних источников, использование большого количества справочных и аналитических отчетов; при этом в деловом мире неуклонно придерживаются правил передачи конфиденциальной информации (в США эти отношения регулируются Этическим кодексом об обмене банками информации относительно кредитоспособности коммерческих фирм) [3].

В отечественной практике организации кредитования такого высокоорганизованного и качественного источника внешней информации о кредитоспособности предприятий пока нет. Однако, если банк заинтересован в подтверждении достоверности отдельных моментов деятельности потенциального заемщика, он может получить внешнюю информацию от других банков, куда ранее обращался заемщик, от поставщиков, покупателей, конкурентов, органов налоговой инспекции, а также путем изучения архивов банка и финансовой прессы.

Финансовые отчеты заемщика (баланс, отчет о прибылях и убытках) является основным источником внутренней информации. Расчет различных коэффициентов на основе этих отчетов позволяет глубже проанализировать истинное положение дел потенциального заемщика, оценить перспективы его развития и способность погасить ссуду [4]. Одновременно с этим изучается репутация заемщика, его честность, порядочность, взаимоотношения с другими банками, компетентность руководителей, опыт и знание дела, потенциальные возможности, личное благосостояние заемщика, рыночная стоимость предприятия и другие.

Оценка кредитоспособности - процесс творческий, требующий от банковских работников глубоких экономических знаний, аналитического мышления, умения определять и оценивать тенденции в хозяйственной деятельности и финансовом состоянии заемщиков, в частности возможности соблюдения ими принципов кредитования, прогнозировать будущее состояние дел заемщика и предвидеть обстоятельства, которые могут на них повлиять.

Осуществляя оценку кредитоспособности, коммерческие банки Украины руководствуются собственными положениями, которые разрабатываются каждым банком, а также должны учитывать нормативные требования НБУ, в частности Рекомендации относительно определения финансового состояния заемщиков (постановление НБУ от 29.09.97 № 323) и Положение о порядке формирования и использования резервов на возможные потери по ссудам коммерческих банков (утверждено правлением НБУ от 16.12 98 № 520).

В соответствии с этими документами НБУ выделяет три группы заемщиков: юридические лица, кроме коммерческих банков; коммерческие банки; физические лица. Для оценки финансового состояния юридического лица учитывают такие экономические показатели его деятельности: объем реализации, прибыли и убытки, рентабельность, ликвидность, себестоимость продукции, денежные потоки, состав и динамика дебиторской-кредиторской задолженности [5].

Кроме того, учитываются факторы субъективного характера: эффективность управления заемщика, его рыночная позиция и зависимость от циклических и структурных изменений в экономике, погашение кредитной задолженности заемщика в прошлом, профессионализм руководства, государственная поддержка заемщика и т.д. Кредит предоставляется банком, как правило, заемщикам с наиболее высокой кредитоспособностью, которые обеспечивают своевременное его погашение за счет полученных доходов.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Во всей совокупности банковских операций едва ли не главное место занимают кредитные операции. Как показывает практика банковской деятельности, значительную долю доходов банки получают именно от кредитных операций. Вместе с тем на фоне кредитной деятельности банки испытывают особо крупные убытки. Одна из причин этого неадекватная реакция банков на изменения экономической ситуации в стране, особенно с точки зрения повышения риска коммерческой деятельности, а также состояние, эффективность деятельности и перспективность экономических проектов заемщиков.

Поэтому очень важными являются направления совершенствования механизма кредитования, где изначальное место отводится выбору путей совершенствования методических и организационно-практических основ банковского кредитования, где важную роль имеет предусмотрение и предупреждение экономических рисков [6-11]. Ведь каждой кредитной операции характерны свои особенности, определяющие степень риска. Важными путями снижения кредитных рисков являются управление кредитным риском (минимизация) и страхование рисков.

Существенную роль при этом играет наличие у банка надлежащей информационной базы и современных технологий, квалифицированного персонала, а также проведение постоянных мероприятий по прогнозированию экономической конъюнктуры. Однако осуществления подобных мероприятий требует значительных затрат и доступно только достаточно крупным банкам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вожжов А.П. Депозиты до востребования в формировании стабильной и управляемой ресурсной базы банков // Вестник НБУ (укр.).-2002.-№11.- С.5-8.

2. Дмитренко М.Г. Создание и внедрение в Украине сберегательно-кредитной системы - доминанта собственной инвестиционно-инновационной политики // Проблемы и перспективы развития банковской системы Украины. Т. 10: Сборник научных трудов: Научное издание. - Сумы: Мечта-1 ЛТД; УАБД, 2004. - 386 с.

3. Гайдак Д. «Организация современного банка» // Вестник НБУ.-2002.-№2.-с.20-22.

4. Коцовська Г., Рычаковская В., Табачук Г., Грудзевич Я. Вознюк Г., Операции коммерческих банков-4-е изд.-К.:Алеута, 2005-500 с.

5. Сайт НБУ - www.bank.gov.ua

6. Мурзаев С.В. Кредитование взаимосвязанных заемщиков как фактор концентрации риска кредитного портфеля // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 2 (26). С. 134-139.

7. Олейник Е.А. Бюджетная поддержка кредитования малых аграрных предприятий Украины // Вектор

науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 2. С. 60-63.

8. Бубнова И.Ю., Серебрякова О.А. Возвратность банковского кредита: современные подходы и методы обеспечения // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013.№ 3 (29). С. 9-19.

9. Ковбасюк М.Р. Экономический анализ деятельности коммерческих банков и предприятий. Учебное пособие.-К.: Издательский дом «Сокровища», 2010.-336с.

10. Нєізвєстна А.В. Операции коммерческих банков по привлечению средств: современные технологии и мировые тенденции развития // Фондовый рынок (укр.).-2011.-№31.-С.2-6.

11. Погорелов А. CRM - новая философия со старыми принципами // Стратегии. - 2012. - №1. - с. 14-20.

WAYS TO REDUCE CREDIT RISK IN THE OPERATIONS OF THE BANKS

© 2014

***O.S. Senkovsky*,** applicant
Ternopil National Economic University, Ternopil (Ukraine)

Annotation: The reasons for which there are credit risks were defined. The most common means of security risks in the banking practice were highlighted. Developed ways to reduce credit risks. Forms of loan collateralization in contries with developed economies were proposed. Assessed the effectiveness of various forms of security for the repayment of the loan. The sources of information about bank creditworthiness of a potential borrower were reviewed. The groups of borrowers were highlighted. The essence of the concept of "credit rating"is reviewed.

Keywords: the risk, Bank, credit operations, profits, expenses, limit, debt, credit, mortgage, collateral, lending.

УДК 631.3:85.05

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

© 2014

***И.Б. Смолинец*,** ассистент
Львовский национальный университет ветеринарной медицины и биотехнологий имени С.З. Гжицкого, Львов (Украина)

Аннотация: Характеризируя формирование форм хозяйствования на селе, возникает необходимость широкого и глубокого научно-прикладного их изучения. Дан анализ проведения реформы в АПК Украины, в частности в аграрном секторе, показано сложность и мало прогнозируемость этих изменений при ведении хозяйственной деятельности. В процессе исследований проведен поиск таких форм организации производства, которые отличались бы способностью эффективно функционировать в новых экономических условиях. Отведена роль формирующимся на начальной стадии фермерским хозяйствам. Дан анализ численности производителей сельскохозяйственной продукции Львовской области за период исследования (на начало года) за организационно-правовыми формами хозяйствования. Проведена оценка их развития за размерами земельных угодий по категориям хозяйств Львовской области, наличию поголовья животных и удельному весу производства аграрной продукции.

Ключевые слова: формы хозяйствования, аграрный сектор, производство, аграрный рынок, Львовской области, сельскохозяйственная продукция, хозяйства населения, сельскохозяйственные предприятия.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Становление рыночных условий, реформирования аграрных отношений на основе частной собственности на землю и имущество, формирования крестьянина-собственника обусловили возникновение принципиально новых форм хозяйствования на селе, углубление развития сельскохозяйственных укладов, что расширяет свойственные им до недавнего времени наделы, включает в себя нетрадиционные процессы и явления. В этом контексте возникает необходимость широкого и глубокого научно-прикладного изучения особенностей функционирования различных форм хозяйствования, что даже за свою короткую историю развития рассматривается как крупномасштабное не только социально-экономическое, но и общественно-политическое явление, призванное предоставить сельской жизни существенно иной социально-экономической сущности.

Формирование целей статьи. В связи с этим возникает необходимость поиска направлений совершенствования развития форм хозяйствования в сельском хозяйстве. Необходимость решения этой научной и прикладной проблемы обусловило выбор темы исследования, цель и задачи для написания статьи.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы. Вопрос региональных особенностей развития форм хозяйствования и производства сельскохозяйственной продукции, формирование аграрного рынка рассматривают в своих работах такие ученые: Березивский П.С., Васильчак С.В., Дудар Т.Г., Залоговый Ф.Д., Ильчук М.М., Крисальный А.В., Лайко Г.П., Лукинов И.И., Мазуренко А.В., Мессель-Веселяк В.Я., Саблук П.Т., Шпичак А.Н., Шульский Н.Г., Юрчышын В.В. Однако вопросы развития форм хозяйствования и производства сельскохозяйственной продукции, аграрного рынка в условиях Львовской области требуют исследования. Ведь Львовская область по числу сельского населения занимает ведущее место в Украине.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Проведение реформы в АПК Украины, в частности в сельском хозяйстве, показало насколько сложные и мало прогнозируемые результаты изменений у ведении хозяйственной деятельности. В процессе реформирования аграрного сектора экономики одни формы хозяйствования изменились на другие. Некоторые из них существовали не долго, превратившись в новые хозяйственные формирования. П.С. Березивский в своей книге отмечает: «Перестройка организационной структуры сельскохозяйственного производства является одним из основных элементов аграрной реформы, которая осуществляется в постсоциалистических странах. Смысл ее заключается в поиске таких форм организации производства, которые отличались бы способностью эффективно функционировать в новых экономических условиях, были бы в состоянии заполнить все рыночные ниши, отражающие запросы потребителей продукции аграрного производства. На практике этот сложный процесс заключается в развитии различных типов сельскохозяйственных предприятий, которые значительно отличаются размерами, специализацией, ресурсным потенциалом, спецификой внутрихозяйственных производственных отношений. Реформирование организа-

ционной структуры аграрного производства обозначает развитие его многоукладности» [1].

Трансформационные процессы в аграрном секторе Львовщины создали предпосылки для формирования организационно-правовых структур и возрождение частного предпринимательства. На базе бывших колхозов и совхозов создались новые хозяйствующие субъекты на основе частной собственности. Используя материально-техническую базу сельскохозяйственных предприятий формируются на начальной стадии фермерские хозяйства. Новые хозяйствующие формирования имеют меньше по размеру земельные угодья. Во многих случаях фермерские хозяйства формировались в результате разделения коллективных сельскохозяйственных предприятий на паи их владельцев. Часть земель отходила в пользование фермеров, а часть земельных паев присоединялась к собственности бывших личных подсобных хозяйств, (сегодня хозяйства населения). В результате такого процесса увеличились земельные наделы в собственности граждан, бывших членов коллективных сельскохозяйственных предприятий (КСП) [2].

Мелкие фермерские хозяйства были основаны во Львовской области, как в целом по Украине, согласно Закона Украины «О крестьянском (фермерском) хозяйстве», принятого Верховной Радой Украины 20 декабря 1991 года и его второй редакции от 22 июня 1993 года. Отечественные ученые, такие как П.С. Березивский и другие, видят региональные особенности механизма реформирования аграрного сектора и формирования новых организационно-правовых структур Львовской области в трех путях реформирования: разделении коллективных сельскохозяйственных предприятий, их трансформации и полного разделения на земельные паи (рис. 1).

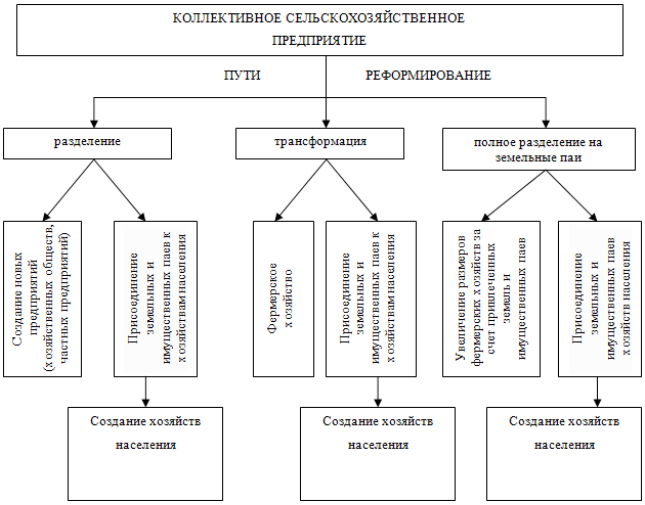


Рис. 1. Региональные особенности становления сельскохозяйственных производственных структур различных организационно-правовых форм во Львовской области

В соответствии с Указом Президента Украины «О неотложных мерах по ускорению реформирования аграрного сектора экономики» от 3 декабря 1999 года в Львовской области на начало 2013 года насчитывалось 1952 предприятий различных организационно-правовых форм хозяйствования по сравнению с 1786 на начало 2001 года, из них 348 хозяйственных обществ против 227 на начало соответствующего периода, 265 частных предприятий (включая крупные фермерские хозяйства) против 147, 12 производственных сельскохозяйственных кооперативов против 21, 23 государственных предприятий против 15 соответственно. На начало 2013 года в Львовской области функционировало 27 предприятий других форм хозяйствования (табл.1).

Таблица 1 - Численность производителей сельскохозяйственной продукции Львовской области (на начало года), единиц*

Показатель	Годы			
	2001	2006	2011	2013
Сельскохозяйственные предприятия - всего	1786	1825	1945	1952
в т. ч. государственные	15	22	23	23
не государственные - всего	1771	1803	1922	1929
из них:				
хозяйственные общества	227	352	362	348
частные (частно-арендные) предприятия (включая крупные фермерские хозяйства)	147	215	243	265
производственные кооперативы	21	17	23	12
предприятия других форм хозяйствования	227	25	36	27
мелкие фермерские хозяйства	1149	1194	1258	1277
Хозяйства крестьян (ХК), тыс. ед.	401,4	378,8	323,1	322,7
Владельцы земли в коллективных садах и огородах, тыс. ед.	264,1	247,1	244,2	248,1

*Источник: Рассчитано по данным Главного управления статистики в Львовской области

Кроме того производством сельскохозяйственной продукции в Львовской области на начало 2013 года занималась 1277 мелких фермерских хозяйств против 1149 на начало 2001года, 322,7тыс. хозяйств населения против 401,4 тыс. на начало исследовательного периода, а также 248,1 тыс. собственников земли в коллективных садах и огородах против 264,1 тыс. на начало 2001г. Из анализа таблицы видно, что количество таких форм хозяйствования, как производственные кооперативы, мелкие фермерские хозяйства и хозяйства населения существенно уменьшилось.

Структура численности сельскохозяйственных производителей за организационными формами (табл. 2) свидетельствует, что основной удельный вес занимают негосударственные предприятия - 98,8%, то есть те производители, организационная структура и производственные отношения которых базируются на частной собственности на землю и основные средства производства. К ним можно отнести мелкие фермерские хозяйства, которые в соответствии в структуре занимают 65,4%.

На основе анализа данных таблиц напрашивается вывод о большом разнообразии и многочисленности различных организационных форм производителей сельскохозяйственной продукции. С каждым годом появляются новые, заменив название старых [3]. Однако, до того времени, пока не будут проведены коренные изменения в организационной основе, до тех пор как выражается ученый П.С. Березивский «замены старых производственно-хозяйственных схем новыми, которые предусматривают научно обоснованные подходы к специализации производства и его концентрации с первоочередным просмотром механизмов мотивации труда» не будет. Новые организационные производственно-хозяйственные структуры должны в первую очередь отражать интерес собственника земельных угодий, основных средств и иного имущества, обеспечивать возрождение и развитие частного предпринимательства. Президент УААН М.В. Зубец по поводу данного вопроса высказался так: «Конечно же, у каждого из нас есть одно желание - стабилизировать формы хозяйствования, потому усовершенствованию конца не будет. В ряде случаев они оправданы, но бесконечные изменения порождают у людей неуверенность и кроме негатива это, ни к чему не приводит».

Большое значение имеют оптимальные размеры организационно - правовых форм, которые влияют как на объемы производства сельскохозяйственной продукции, так и на ее эффективность и финансовое состояние хозяйствующего субъекта. Основное место среди факторов развития сельскохозяйственных производственных структур принадлежит обеспечению их земельными

угодьями. Анализ динамики обеспечения сельскохозяйственными угодьями всех категорий хозяйств показывает, что площадь их уменьшается в сельскохозяйственных предприятиях и увеличивается в хозяйствах населения [4]. Прослеживается данная тенденция в частности относительно пашни (в сравнении пользования сельскохозяйственных предприятий и нахождения ее в собственности хозяйств населения).

Таблица 2 - Структура численности производителей сельскохозяйственной продукции Львовской области (на начало года), %*

Показатель	Годы			
	2001	2006	2011	2013
Сельскохозяйственные предприятия - всего	100	100	100	100
в т. ч. государственные	0,8	1,2	1,2	1,2
не государственные - всего	99,2	98,8	98,8	98,8
из них:				
хозяйственные общества	12,7	19,3	18,6	17,8
частные (частно-арендные) предприятия (включая крупные фермерские хозяйства)	8,2	11,8	12,5	13,6
производственные кооперативы	1,2	0,9	1,2	0,6
предприятия других форм хозяйствования	12,7	1,4	1,9	1,4
мелкие фермерские хозяйства	64,4	65,4	64,6	65,4

*Источник: Рассчитано по данным Главного управления статистики в Львовской области

Из данных таблицы 3 видно, что на начало 2012 года в пользовании сельскохозяйственных предприятий, включая фермерские хозяйства, в Львовской области находилось 483,0 тысяч гектаров сельскохозяйственных угодий и 283,2 тысяч гектаров пашни. За исследуемый период площадь сельскохозяйственных угодий сначала уменьшалась, а потом с процессами аренды земли предприятиями в хозяйствах населения началась увеличиваться.

Та же тенденция с изменением площадей и пашни. Если провести анализ структуры сельскохозяйственных угодий по землепользователям, видно больший удельный вес находится в хозяйствах населения (61,8%). И только 38,2% данных угодий находится в сельскохозяйственных предприятиях, включая фермерские хозяйства (табл. 4).

Таблица 3 - Изменения размеров земельных угодий по категориям хозяйств Львовской области (на начало года), тыс. га*

Годы	Все категории хозяйств		в том числе			
			Сельскохозяйственные предприятия, включая фермерские хозяйства		Хозяйства населения, включая коллективные сады и огороды	
	Сельско-хозяйственные угодья	Пашня	Сельско-хозяйственные угодья	Пашня	Сельско-хозяйственные угодья	Пашня
2000	1131,9	765,9	489,1	377,8	642,8	388,1
2005	1061,6	732,9	306,6	243,8	755,0	489,1
2006	1054,3	729,4	256,7	210,2	797,6	519,2
2007	1052,9	728,8	237,8	196,9	815,1	531,9
2008	1043,9	723,6	233,7	196,2	810,2	527,4
2009	1039,2	720,5	240,2	201,3	799,0	519,2
2010	1265,5	796,4	469,4	272,9	796,1	523,5
2011	1265,0	796,1	463,9	267,8	801,1	528,3
2012	1264,0	795,7	483,0	283,2	781,0	512,5

*Источник: Рассчитано по данным Главного управления статистики во Львовской области

В структуре пользования по категориям хозяйств пашня занимает удельный вес соответственно: в хозяйствах населения - 64,4% и 35,6% в сельскохозяйственных предприятиях и фермерских хозяйствах (табл. 4).

Проведя оценку деятельности форм хозяйствования в аграрном секторе можно характеризовать следующую тенденцию в 2012 году (рис. 2).

Из пяти основных видов растениеводческой продукции аграрного сектора валовое производство только сахарной свеклы превышает в сельскохозяйственных предприятиях.

Таблица 4 - Структура земельных угодий по категориям хозяйств Львовской области (на начало года), %*

Годы	Сельскохозяйственные предприятия, включая фермерские хозяйства		Хозяйства населения, включая коллективные сады и огороды	
	Сельскохозяйственные угодья	Пашня	Сельскохозяйственные угодья	Пашня
2000	49,6	52,9	50,4	47,1
2005	28,9	33,2	71,1	66,8
2006	24,3	28,9	75,7	71,1
2007	22,6	27,0	77,4	73,0
2008	22,4	27,1	77,6	72,9
2009	23,1	27,9	76,9	72,1
2010	37,1	34,3	62,9	65,7
2011	36,7	33,6	63,3	66,4
2012	38,2	35,6	61,8	64,4

*Источник: Рассчитано по данным Главного управления статистики во Львовской области

А такие виды растениеводческой продукции как зерновые, картофель, овощи, плоды и ягоды, большая часть их валового сбора произведено в хозяйствах населения.

*Рис. 2. Производство основных сельскохозяйственных культур в 2012 году и удельный вес основных производителей (тыс. тонн, %)**

*Источник: Рассчитано по данным Главного управления статистики в Львовской области

Важным показателем, который характеризует размеры организационно-правовых форм хозяйствования и влияет на производство животноводческой продукции, является наличие поголовья животных. Из ниже представленных таблиц видно, что основное количество поголовья по всем видам животных сконцентрировано в хозяйствах населения. Так, например, на конец 2012 года в хозяйствах населения содержалось 225,2 тысяч голов КРС, тогда как в сельскохозяйственных предприятиях - 25,3тисяч голов, что в 8,9 раз меньше. Еще большая диспропорция между данными категориями хозяйств по наличию поголовья коров. Их численность в хозяйствах населения на начало текущего года в 15,6 раз превышала численность в предприятиях. Такая же примерно закономерность распределения сохраняется между хозяйствующими субъектами и по поголовью свиней, овец и коз (табл.5).

Таблица 5 - Поголовье скота и птицы во Львовской области по состоянию на конец 2012 года (тыс. голов)*

Виды поголовья	Все категории хозяйств	Сельско-хозяйственные предприятия	Хозяйства населения
крупный рогатый скот	250,5	25,3	225,2
в т. ч. коровы	152,4	9,2	143,2
Свиньи	306,3	127,9	178,4
Овцы и козы	28,6	3,3	25,3
Птица всех видов	8826,1	3850,2	4975,3

*Источник: Рассчитано по данным Главного управления статистики в Львовской области

Результатом данного соотношения наличия поголовья животных в разрезе категорий хозяйств является следующее состояние производства аграрной продукции. Мяса всех видов в живом весе произведено всеми категориями хозяйств 174,1 тыс. т, в том числе сельскохозяйственными предприятиями 81,0 тыс. т, хозяйствами населения 93,1 тыс. т, что на 12,1 тыс. т больше. Такая же закономерность с производством других видов животноводческой продукции. Так, например молока в хозяйствах населения произведено в 23,2 раза больше, яиц в 7,2 раз больше чем в аграрных предприятиях за прошлый год (табл.6).

Таблица 6 - Производство основных видов животноводческой продукции в Львовской области, 2012год*

Виды животноводческой продукции	Все категории хозяйств	Сельскохозяйственные предприятия	Хозяйства населения
Мясо всех видов: в живом весе, тыс. т	174,1	81,0	93,1
в убойном весе, тыс. т	123,3	60,3	63,0
Молоко, тыс. тонн	620,7	25,7	595,0
Яйца, млн. шт.	519,9	63,2	456,7
Шерсть, т	13	1	12

*Источник: Рассчитано по данным Главного управления статистики в Львовской области

Выводы. Анализ приведенных выше таблиц и графиков свидетельствует о сосредоточение основного количества земли в обработке и животных в хозяйствах населения. Исследования подтверждают [5-11] то, что большинство видов растениеводческой и животноводческой продукции производится в хозяйствах населения. Однако ориентация только на данную форму хозяйствования в будущем была бы ошибочной. Поскольку хозяйства населения только во время проведения реформ в АПК и переходного периода являются тем важным фактором, который обеспечивает сбалансирование производства продукции сельского хозяйства аграрными предприятиями.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Березивская О. Й. Формы собственности и хозяйствования в условиях рыночной трансформации в Львовской области / О.Й. Березивская // Рыночная трансформация экономики Украины: теория, практика, перспективы: Матер. междунар. науч-практ. конф. - Львов: ЛНУ им. И. Франко, 2003. - С. 18 - 19.

2. Васильчак С.В., Жидяк А.Р. Формы хозяйствования и пути их развития / С.В. Васильчак, О.Р. Жидяк // Научный вестник Львовской национальной академии ветеринарной медицины им. С.З. Гжицкого. - Том. 9. № 2 (33). Часть 2. - Львов: 2007. - С. 211-215.

3. Галанец В. Г., Мороз Д. Стратегия трансформации форм хозяйствования в аграрной сфере / В. Г .Галанець, Д.Мороз // Вестник ЛДАУ: Экономика АПК. - 2002. - № 9. - С. 11 - 17.

4. Жидяк А.Р. Экономическая оценка развития организационно-правовых форм хозяйствования в сельском хозяйстве / А.Р. Жидяк // Научный вестник НЛТУ Украины: Сборник научно-технических трудов. - Вып. 19.11 - Львов: 2009. - С. 115-122.

5. Музыка П.М., Жидяк А.Р. Суть и особенности форм хозяйствования в сельском хозяйстве / П.М. Музыка, О.Р. Жидяк // Научный вестник НЛТУ Украины: Сборник научно-технических трудов. - Вып. 20.1 - Львов: 2009. - С.120-126.

6. Музыченко А.С., Булавка Л.В. Государственное регулирование развития личных крестьянских хозяйств населения в Украине // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4 (15). С. 10-13.

7. Прилуцкий А.М. Институциональная среда и ее роль в развитии аграрного рынка // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013.№ 5 (31). С. 91-96.

8. Фролова О.А. Развитие форм хозяйствования в многоукладной аграрной экономике // Вестник НГИЭИ. 2012. № 7. С. 146-156.

9. Сельское хозяйство Львовщины за 2012 г. Статистический руководство Украины [изд-во «Консультант»] - К: 2013. - 472 с.

10. Хомяк А.И. Развитие и эффективность деятельности сельскохозяйственных предприятий всех форм собственности Львовской области /О.Й. Хомяк // Вестник ЛДАУ: Экономика АПК. - 2010. - № 9. - С. 360 - 366.

11. Янчук В.З. Проблемы становления и развития малых форм хозяйствования на селе / В.З. Янчук // Экономика АПК - 2004. - № 10. - С. 160.

COMPARATIVE EVALUATION OF BUSINESS ENTITIES FUNCTIONING FORMS IN THE AGRICULTURAL SECTOR

© 2014

I.B. Smolunets, postgraduate student
Lvivski National University of Veterinary Medicine and Biotechnology named S.S. Gicago, Lviv (Ukraine)

Annotation: Describing the formation of economy forms in rural areas brought the need for broad and deep scientific-applied studies. Analysis of reform in the agricultural sector of Ukraine, particularly in the agricultural sector, shows the complexity and little predictability of these changes in the conduct of business activities. In the course of the research, a search for such forms of production organization that would differ from the ability to effectively operate in the new economic conditions was conducted. The attention was paid to the role of farms tha are on the initial stage of the development. The analysis of the number of agricultural producers of the Lviv region over the study period (beginning of year) for the legal forms of managing was given. An assessment of their development for the size of land by types of farms in the Lviv region, the presence of livestock and specific weight of production of agricultural products was conducted.

Keywords: forms of farming, agrarian sector, production, agricultural market, Lviv region, agricultural production, farms, agricultural enterprises.

УДК 338.465.2

МОДЕЛЬ СОЗИДАНИЯ ЦЕННОСТИ УСЛУГ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНФОКОММУНИКАЦИЙ

© 2014

Л.А. Стрий, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Менеджмента и маркетинга»
Л.А. Захарченко, кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры «Экономика предприятия»
А.К. Голубев, кандидат технических наук, профессор, профессор кафедры «Экономика предприятия»
Одесская национальная академия связи им. А.С. Попова, Одесса (Украина)

Аннотация: В статье рассмотрена проблема созидания ценности инфокоммуникационных услуг, выполнено: уточнение понятия «ценность», анализ современных возможностей и факторов созидания ценности. Сформулированы принципы созидания ценности, предложена модель процесса созидания ценности предприятиями инфокоммуникационных услуг.

Ключевые слова: инфокоммуникационные услуги, предприятия инфокоммуникаций, процесс созидания ценности, ценность услуги, эвристический анаксиоматизационный метод.

Постановка проблемы. В современной экономике быстро развивается сфера экономики инфокоммуникационных услуг, которые возникли вследствие конвергенции информационных и коммуникационных технологий. Инфокоммуникационные услуги (ИКУ) позволяют потребителю, используя возможности рыночного пространства сети Интернет, получить на свой терминал (персональный компьютер, планшет, смартфон и др.) многие информационные продукты (в цифровом виде). Предприятия инфокоммуникаций, производящие данные услуги, работают в глобальном киберпространстве Сети в условиях высокой конкуренции. Потребители ИКУ, как правило, высокообразованные люди, могут свободно ориентироваться в интернет-пространстве и имеют большой выбор ИКУ различных производителей. Главной проблемой предприятий инфокоммуникаций в этих условиях становится обеспечение конкурентоспособности предлагаемых рынку услуг. Известные исследователи рынка и маркетинга: Ф. Котлер, П. Друкер, М. Портер, С. Холенсен рекомендуют производителям повышать конкурентоспособность продукции путем созидания потребительской ценности более высокого уровня, чем могут предложить конкуренты. Решение этой задачи особенно важно для предприятий инфокоммуникаций, так как потребители ИКУ более чувствительны к воспринимаемой ими потребительской ценности, чем к другим характеристикам услуг.

Анализ последних исследований. Проблеме созидания потребительской ценности продукции предприятий посвящено достаточно много исследований различных авторов. Ф. Котлер в работе [1] уточняет современное понятие ценности, в роботе [2] описывает новые возможности созидания потребительской ценности. С. Холленсен исследует проблему составления цепочек созидания потребительской ценности в глобальном маркетинге [3]. М. Портер в 1985 году предложил сгруппировать все виды деятельности по созиданию ценности в девять родовых категорий, разделив их на два типа: первичные виды деятельности и вспомогательные. Однако рекомендации по созиданию ценности, разработанные для условий традиционной экономики, методологически сложно использовать предприятиям инфокоммуникаций, работающим в глобальном киберпространстве компьютерных сетей.

Это обуславливает актуальность рассматриваемой проблемы и необходимость проведения исследований в данном направлении.

Целью данной статьи является публикация некоторых результатов собственных исследований авторов данной проблемы, в частности, уточнение понятия «ценность», анализ современных возможностей увеличения потребительской ценности, формулирование принципов созидания ценности, составление и обоснование модели процесса созидания ценности услуг предприятий инфокоммуникаций.

Уточнение понятия «ценность». Ф. Котлер в работе «Маркетинг XXI века» приводит несколько определений данного понятия [1, с. 183-185].

Ценность, в первую очередь, это соединение правильной комбинации качества, обслуживания и цены для целевого рынка.

Ценность – это удовлетворение запросов потребителей при минимально возможной цене владения, распоряжения и использования.

Предложение ценности – это больше, чем позиционирование по одному атрибуту, это совокупность впечатлений, которые способен предоставить товар при условии их реального подкрепления.

Ф. Котлер отмечает также, что при оценке затрат предприятия на удовлетворение нужд потребителей следует понимать различие между расходами, добавляющими ценность, и расходами, не добавляющими ценность.

С. Холленсен в книге «Глобальный маркетинг» вводит понятие «ценностная цепочка». Ценностная цепочка является отражением процесса образования общей стоимости, т.е. деятельности по созданию ценности и прибыли.

Деятельность по созданию ценности — это совокупность различных технологических процессов, которые выполняет фирма. Это те кирпичики, из которых фирма создает продукт, имеющий ценность для своих покупателей.

Прибыль — это разница между общей стоимостью (ценой) и суммой затрат на деятельность но созданию этой ценности. Конкурентное преимущество — это возможность предоставления примерно такой же, как конкуренты, ценности для покупателя, но с меньшими затратами или повышение ценности для потребителя за счет уникальности технологии, что позволяет повысить цену по сравнению с ценой конкурентов (дифференциация).

Фирма может определить звенья ценностной цепочки, которые не оправдывают расходов. Затем их можно выделить и организовать связанную с ними деятельность за пределами фирмы по более низкой цене [3, с. 43].

Все исследователи отмечают, что реальное восприятие потребителем ценности продукта имеет выраженный субъективный характер.

Современные возможности и факторы созидания ценности. В экономике 21 столетия, по мнению Ф. Котлера, сформировались новые возможности и факторы созидания ценности [2, с. 23-26].

Успех деятельности предприятия по созидания новой ценности возможен при реализации следующих условий:

- фокусирование внимания на потребителе;
- фокусирование внимания на потребительской ценности и удовлетворении нужд потребителя;
- развитие каналов сбыта в соответствии с предпочтениями потребителя;
- развитие и управление предприятием с помощью системы рыночных показателей;
- извлечение прибыли от долгосрочной потребитель-

ской ценности.

Фокусирование внимания на потребителе заключается в том, что в условиях современного рынка компаниям более важно привлекать новых и удерживать прежних клиентов, чем строить новые заводы, закупать оборудование и разрабатывать новую продукцию. Компании больше не предлагают покупателям только один вид товара, они стараются одновременно создать несколько видов сопутствующих товаров.

С организационной точки зрения, руководители производства должны рассматриваться менеджерами групп, занимающихся конкретными сегментами рынка, как поставщики, имеющие право на подбор продукции где-то за пределами компании, если внутренние затраты слишком высоки. Задача менеджеров – узнать, что хотят потребители, и составить ассортимент продукции [2, с. 23-26].

Фокусирование внимания на потребительской ценности и удовлетворении нужд потребителя. С помощью агрессивных продаж компании могут заработать больше денег за короткое время. Ради заключения сделки часто обещают слишком много, а поставляют недостаточно. Такая тактика разочаровывает потребителей и ведет к росту их текучести, и, как следствие, к высоким затратам на поиск новых клиентов. Думающие компании разрабатывают многообещающие бренды и при этом выполняют свои обещания. Они идут по пути поиска новых интересных предложений и создания ценности [2, с. 23-26].

Развитие каналов сбыта в соответствии с предпочтениями потребителя. Компании часто держатся за одну форму распространения товара вопреки желанию потребителей получить его каким-либо иным способом. Но когда давление со стороны потребителей достигнет достаточного уровня, перемены окажутся неизбежными. В конце концов, возобладают предпочтения потребителя [2, с. 23-26].

Развитие и управление предприятиями с помощью системы рыночных показателей. Руководители оценивают свой бизнес, в основном, при помощи систем финансовых показателей, а именно показатели прибылей и убытков и балансового отчета. Но результативность работы компании оценивается по результатам ее действий на рынке, поэтому необходимо задуматься над системой рыночных показателей, позволяющей отслеживать рыночные переменные, такие как степень потребительского интереса, удовлетворение потребителей, уровень потерь потребителей, сравнительное качество продукции и другие показатели, которые привлекут внимание менеджмента к новым задачам и возможностям [2, с. 23-26].

Прибыль от долгосрочной потребительской ценности. Компании должны мыслить более широкими категориями, чем просто рост продаж. Им следует задуматься о долгосрочной потребительской ценности, о будущей прибыли. Нужно думать, как привлечь большую часть клиентов в какой-либо отрасли на длительный срок и добиться долгосрочной потребительской ценности. В электронной экономике конкурентное преимущество больше приносит неосязаемый капитал и меньше — традиционный материальный. Компании должны уделять основное внимание увеличению своей доли как в бизнесе каждого потребителя, так и на рынке [2, с. 23-26].

Построение и обоснование модели процесса созидания ценности инфокоммуникационных услуг. В процессе исследования проблемы, рассматриваемой в данной статье, авторами построена модель процесса созидания и поддержания ценности услуг предприятий инфокоммуникаций, которая адаптирована для современных условий рынков ИКУ. Современные условия рынков инфокоммуникационных услуг описаны в работах авторов [4-6], основными из этих условий являются:

- отсутствие входных барьеров для вхождения на рынки и, как следствие, ужесточение конкуренции;
- усиление рыночной власти потребителей;
- полная информированность всех участников рынка;
- способность предприятий к копированию и имитации, которая дает им возможность быстро перенять признаки новых товаров, предлагаемых конкурентами.

Анализ выше изложенных положений относительно современного содержания ценности, путей и факторов ее увеличения позволил авторам сформулировать *принципы созидания ценности*, которые должны быть положены в основу функционирования модели:

созидание ценности инфокоммуникационных услуг должно быть нацелено не на поиск способов увеличения прибыли предприятия от предоставления этих услуг, а на максимальное (более эффективное, чем у конкурентов) удовлетворение требований (желаний) потребителей:

- обеспечением эффективного удовлетворения требований (желаний) потребителей должны заниматься все сотрудники предприятия инфокоммуникаций;
- методы и приемы созидания ценности должны непрерывно адаптироваться к реальным условиям рынка, рынки инфокоммуникационных услуг характеризуются быстрым изменением конъюнктуры;
- созидание ценности должно быть нацелено на максимальное использование маркетингового потенциала предприятия и комплекса маркетинговых инструментов;
- деятельность по созиданию ценности должна быть гибкой и адаптивной, ибо конъюнктура рынков инфокоммуникационных услуг быстро меняется вследствие ответной реакции конкурентов на предложения рынку новых услуг и слабой предсказуемости поведения потребителей;
- важной задачей является разработка и выведение на рынок новых услуг, ибо потребители инфокоммуникационных услуг склонны к нововведениям;
- все инфокоммуникационные услуги должны персонализироваться, ибо на рынках инфокоммуникационных услуг не существует стандартизированного потребителя.

Главным принципом, реализация которого возможна и целесообразна на рынках инфокоммуникационных услуг, должен быть: потребитель принимает участие в созидании ценности на всех этапах процесса.

Модель процесса созидания ценности услуг предприятий инфокоммуникаций представлена на рис. 1.

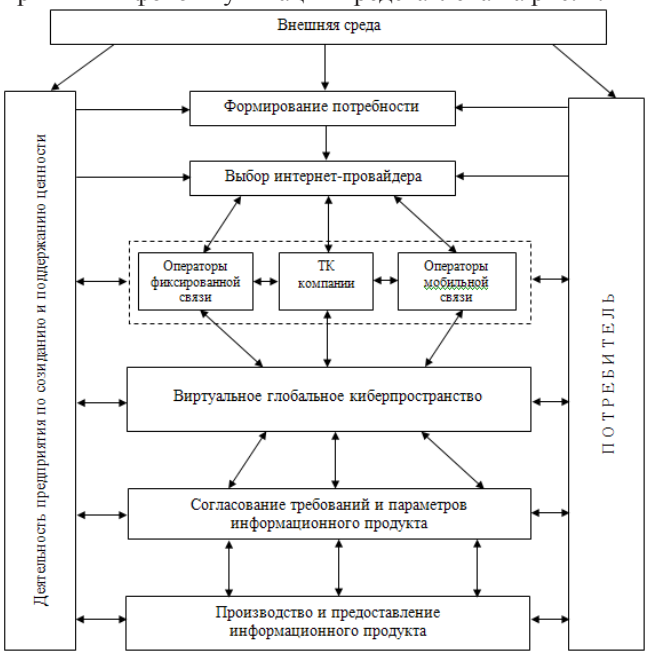


Рис. 1. Модель созидания и поддержания ценности услуг предприятий инфокоммуникаций

Для построения модели был использован эвристический анаксиоматизационный метод, который позволяет в полной мере использовать творческие способности исследователя, глубокое понимание им сущности моделируемого процесса, и в то же время он позволяет отбросить несущественное в целях сосредоточения на главном, что повышает эффективность и сокращает время построения модели за счет отказа от формального описания несущественных деталей, элементов [7, с. 553].

При этом под моделью процесса созидания ценности услуг предприятий инфокоммуникаций авторы понимают отражение реальной деятельности предприятий по созиданию ценности услуг и организации взаимодействия с потребителями в виде схемы, детализирующей этапы созидания и поддержания ценности. Следует отметить, что это только один из возможных вариантов модели процесса, предназначенный для решения данной конкретной задачи. Для решения других задач данный метод предполагает построения иных вариантов моделей этого процесса.

На схеме рис. 1 показан процесс созидания и поддержания ценности при взаимодействии предприятий инфокоммуникаций и потребителя при предоставлении потребителю инфокоммуникационной услуги, в результате которого потребитель получает на свой терминал необходимый ему информационный продукт заявленной ценности. Взаимодействие осуществляется в виртуальном киберпространстве.

Выделено несколько этапов взаимодействия.

Формирование потребности. На рынках инфокоммуникационных услуг потребности можно формировать (не выявлять, не создавать, не исследовать, а формировать). Инициатором формирования потребности является предприятие.

Многие современные информационные товары являются продуктами генерического класса, которые разработаны не по результатам исследования рынка и изучения потребителей, а вследствие реализации новых идей. О назначении и сущности этих продуктов потребители могут и не знать. Формирование потребности может быть результатом воздействия сложной маркетинговой кампании, точечной рекламы, внешней среды и влияния иных факторов.

Выбор интернет-провайдера (способа доступа потребителя к виртуальному киберпространству). В настоящее время потребители имеют несколько путей доступа к сети Интернет: с помощью специализированных телекоммуникационных компаний (интернет-провайдеров), телекоммуникационных операторов как фиксированной, так и мобильной связи и другие. В настоящее время все из указанных предприятий стремятся оказывать потребителям кроме услуг доступа широкий спектр инфокоммуникационных услуг, предоставляя своим клиентам возможность просмотра телевизионных каналов, услуги телефонии по современным интернет-технологиям и многие другие.

Виртуальное глобальное киберпространство. Потребитель, определившись с видом информационного продукта и требованиями к его параметрам, осуществляет поиск предприятия, которое может предоставить ему данный продукт приемлемой ценности. Задача предприятия на данном этапе – эффективное позиционирование своей продукции и гибкое ценообразование.

Следует отметить, что методы решения данной задачи в рыночном виртуальном киберпространстве существенно отличаются от методов, которые применяются в традиционном рыночном пространстве.

Согласование требований и параметров информационного продукта. В виртуальном рыночном киберпространстве имеется много вариантов полного согласования требований к ценности и другим параметрам продукта со стороны потребителя с возможностями производителя. Устанавливается интерактивная связь между всеми участниками данного процесса.

Производство и предоставление информационного продукта. Особенностью экономики инфокоммуникационных услуг является то обстоятельство, что производство информационного продукта осуществляется после полного согласования всех требований, условий предоставления продукта потребителю и решения вопроса оплаты.

Представленная на рис. 1 модель созидания и поддержания ценности услуг предприятия инфокоммуникаций имеет несомненное достоинство – потребитель участвует в созидании и поддержании ценности на всех этапах деятельности предприятия.

Выводы.

1. На рынках инфокоммуникационных услуг ценность услуг является одним из основных факторов, которые определяют конкурентоспособность предприятий. Предприятия инфокоммуникаций в рыночном киберпространстве имеют новые возможности повышения ценности и удовлетворения требований потребителей по сравнению с традиционным рыночным пространством. Определяющим является возможность установления интерактивной связи с потребителем.

2. Построенная и обоснованная в данной работе модель созидания и поддержания ценности услуг предприятий инфокоммуникаций позволяет эффективно организовать совместную деятельность предприятий и потребителя по созиданию и поддержанию ценности на всех этапах этой деятельности.

В качестве дальнейших направлений исследования данной проблемы можно отметить детализацию конкретных способов взаимодействия предприятий и потребителя на всех этапах совместной деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Котлер, Ф. Маркетинг XXI века / Ф. Котлер; пер. с англ. – СПб.: Издательский Дом «Нева», 2005. – 432 с.

2. Котлер, Ф. Маневры маркетинга. Современные подходы к прибыли, росту и обновлению / Ф. Котлер, К. Дипак, С. Мэйсинси; пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2003. – 224 с.

3. Холленсен, С. Глобальный маркетинг / С. Холленсен; пер. с англ. – Мн.: Новое знание, 2004. – 832 с.

4. Маркетинг предприятий. Основные тенденции современного развития: монография / М.А. Мамедов, О.М. Рустамов, Л.А. Стрий, А.К. Голубев. – Баку: Издательство «М.П. №9», 2013. – 352 с.

5. Стрий, Л.А. Модель взаимодействия рынков экономики инфокоммуникационных услуг / Л.А. Стрий, А.К. Голубев, О.М. Рустамов // Современный научный вестник: научно-теоретический и практический журнал. Серия: экономические науки. – Белгород: «Руснаучкнига», 2012. – №21(133) – С. 85-91.

6. Стрий, Л.А. Модель управления услугами предприятий инфокоммуникаций / Стрий Л.А., Голубев А.К., Захарченко Л.А. / Вісник Дніпропетровського університету. Серія: економіка. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2013. – Випуск 7 (4) т. 21. – С. 126-131.

7. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. –5-е издание. – М.: Политиздат, 1987. – 590 с.

THE MODEL OF CREATION OF VALUE SERVICES ENTERPRISES OF INFOCOMMUNICATIONS

© 2014
L.A. Striy, doctor of economic sciences, professor, professor of department of «Management and marketing»
L.A. Zaharchenko, candidate of economic sciences, associate professor, professor of department of «Economy of enterprise»
A.K. Golubev, candidate of engineering sciences, professor, professor of department of «Economy of enterprise»
Odessa National Academy of Telecommuncations named after A.S. Popov, Odessa (Ukraine)

Annotation: The article considers the problem of value creation of infocommunication services, performed: clarification of the concept of «value», analysis of modern features and factors of creation of values. the principles of value creation were stated, and model of the process of value creation by the telecommunication services enterprises were proposed.
Keywords: infocommunication services, enterprises of infocommunications, the process of creation of value, the value of the service, heuristic anaksiomatization method.

УДК 338.512:657.471.76:637

ПРИМЕНЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМЕ УЧЕТА АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

© 2014
Н.И. Суворова, ассистент кафедры «Информационных систем и технологий»
Одесский государственный аграрный университет, Одесса (Украина)
Э.А. Плешко, старший научный сотрудник
Украинский научно-исследовательский институт медицины транспорта, Одесса (Украина)

Аннотация: Рассматриваются вопросы создания и практического внедрения автоматизированного рабочего места (АРМ) бухгалтера в учетной системе сельскохозяйственных предприятий с использованием новейших тенденций развития информационных технологий и применением специализированного программного обеспечения.
Ключевые слова: АРМ бухгалтера, программное обеспечение, информационная система предприятия.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В сегодняшних тенденциях развития предприятий аграрного сектора Украины сложилась объективная необходимость расширения производства конкурентоспособной продукции отрасли – мяса и молока, что в дальнейшем спровоцирует привлечения капиталовложений в отрасль и требует ежемесячного определения результатов хозяйственной деятельности.

Основным источником данных о хозяйственном и финансовом положении предприятия является учетно-аналитическая система. Ценность учетной информации определяется возможностями, которые она предоставляет для принятия взвешенных управленческих решений

Одним из основных путей становления учетной системы предприятия на качественно новый уровень информационного отображения операционной деятельности является автоматизация бухгалтерского учета на основе создания автоматизированных рабочих мест (АРМ) бухгалтеров с помощью современных информационных технологий, что обуславливает необходимость применения пакетов программ для бухгалтерского учета, использование которых повышает оперативность обработки данных.

Актуальности приобретают некоторые новые технологические задачи учета, например, осуществления страховых платежей, обслуживание внешнеэкономической деятельности аграрного производства, в том числе санитарно-карантинных услуг на границе и т.д.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы. Получение качественных информационных ресурсов М.С. Пушкарь видит в исследовании взаимодействия различных экономических наук – систем учета, кибернетики, информатики, менеджмента, поскольку отдельные исследования этих систем, с позиции автора, не могут решать проблему формирования информационных ресурсов и только междисциплинарный подход может дать ответ на вопрос, в каком направлении надо развивать систему учета [1].

Поэтому в последние годы вопросам автоматизации учета уделяется все больше внимания со стороны как ученых так и разработчиков программного обеспечения.

Исследованию отдельных, в основном общетеоретических, аспектов автоматизированной обработки экономической информации посвящены труды отечественных ученых М.Т. Белухи, С.В. Ивахненкова, И.И. Матиенко-Зубенко, Л.О. Терещенко, а также зарубежных Г.А. Титоренко, И.Т. Трубилина, Г.В. Федоровой и других.

Как свидетельствуют научные публикации, в условиях полной или частичной автоматизации отраслей экономической деятельности за пределами большинства научных исследований и нормативной регламентации остаются открытыми вопросы создания оптимальной базы данных для сельскохозяйственных предприятий: автоматизированного рабочего места бухгалтера, связи АРМ бухгалтера с сетью АРМ управленческих работников и операторов производственных участков.

Более того, сельхозпроизводители в основном осуществляют учет без применения отраслевого программного обеспечения, что делает невозможным их своевременное реагирование на изменение рыночных условий хозяйствования, а информация бухгалтерского учета в целом не имеет необходимой аналитичности и оперативности.

Формирование целей статьи (постановка задания). Целью статьи является анализ особенностей создания и использования АРМ бухгалтера на сельскохозяйственных предприятиях и разработка предложений для его усовершенствования с применением специализированного программного обеспечения.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. АРМ бухгалтера, как одна из организационных форм бухгалтерского учета – это рабочее место, оборудованное вычислительной техникой и инструментальными средствами, обеспечивающими автоматизацию большей части операций учетного персонала при выполнении им профессиональных функций. К инструментальным средствам относятся техническое, информационное, программное и технологическое обеспечение.

Каждый бухгалтер имеет комплекс инструментальных средств (программы, база данных), записанных на жестком магнитном диске, магнитных дискетах, CD-ROM. Бухгалтерия, оснащенная АРМ, становится электронной (автоматизированной) бухгалтерией. За бухгалтером остается лишь небольшая часть ручных операций и принятие управленческих решений.

В основе создания системы бухгалтерского учета с использованием автоматизированных вычислительных механизмов и программ должны быть положены следующие принципы:

· автоматизированная обработка учетных данных в реальном времени непосредственно на рабочих местах бухгалтеров;

· взаимодействие бухгалтера с информационной системой в диалоговом режиме;

· организация первичных документов на носителях, читаемых машиной;

· организация регистров аналитического и синтетического учета в памяти компьютера, формирование и выдача исходной информации в режиме запроса и необходимом для бухгалтера объеме.

В целом назначение бухгалтерской программы – максимально облегчить труд бухгалтера, избавив его от однообразной работы и свести вероятность ошибок к минимуму. Кроме того, в программе должна быть обеспечена возможность вести оперативный учет и выдавать регламентированную и внутреннюю отчетность. План счетов, первичные документы и формы отчетности должны соответствовать требованиям законодательства и учитывать реалии сегодняшнего дня.

Например, если раньше фермерские хозяйства практически не использовали страховых платежей, с возникновением некоторых угроз, они это делают значительно активнее. В частности, на данный момент обострились вопросы предупреждения значительных потерь поголовья от африканской чумы свиней. Это вызвано широким распространением этого ветеринарного заболевания в России и Беларуси. Украина на правительственном уровне ввела строгие карантинные ограничения, а фермеры считают целесообразным осуществлять страховые платежи за каждую имеющуюся голову.

Безусловно производственный процесс предприятий аграрного направления имеет определенные особенности, что немаловажно учесть при выборе бухгалтерской программы.

На начальном этапе внедрения компьютеризированной системы бухгалтерского учета следует ознакомиться с основными функциональными и прикладными возможностями программного продукта. Для этого можно обратиться к ИТ специалистам, которые предоставляют ИТ услуги по внедрению программ и помогут выбрать лучший вариант, либо выбрать самостоятельно. В последнем случае необходимо посетить региональных дилеров различных программных продуктов, имея на руках постановку задачи и требования к автоматизации учетного процесса. В процессе ознакомления стоит попросить продемонстрировать может та или иная программа делать именно то, что нам нужно. Сделав несколько визитов, (или приглашений дилеров к себе на предприятие) следует определиться с оптимальной программой.

Ассортимент отечественного рынка программного обеспечения, в зависимости от потребностей и возможностей пользователей, делится на несколько групп, в частности:

* домашние бухгалтерии – программы управления семейным бюджетом. К ним относятся: «Microsoft Money», «RS-Money»;

* мини-бухгалтерии – программы для бухгалтерии без четкого распределения направлений работы учетного аппарата: «Fin Expert», «Инфо-Бухгалтер»;

* универсальные бухгалтерские программы – интегрированные бухгалтерские программы, ориентированные на бухгалтерии небольшого размера, в которых предусмотрена автоматизация всех разделов учета и возможность создания локальной сети: «ПАРУС», «Дебет Плюс», «БЕСТ-2», «1С:Бухгалтерия», «Финансы без проблем»;

* бухгалтерские комплексы – программы, ориентированные на предприятия с количеством сотрудников бухгалтерии более 5-6 человек, предусматривающие наличие четкого распределения функций между ними. Эти программы предназначены для корпораций и крупных предприятий. Среди них стоит выделить: «Монолит», «ПАРУС», «БЭСТ-3», «SCALA», «PLATINUM», «1С:Предприятие»;

* автоматизированные рабочие места (АРМ) – программы, обеспечивающие автоматизацию отдельных участков бухгалтерского учета: «Gross Bee», «Lady Fin», «Интегратор».

С масштабной численности представленных разного рода программных средств для автоматизации деятельности предприятия, на сегодня бесспорным лидером по популярности и тиражом продаж являются программы фирмы «1С». Прежде всего, фирма известна благодаря своему продукту под названием «1С:Бухгалтерия» и его способностью обеспечить своевременность и достоверность учетной информации для принятия управленческих решений предприятиями и учреждениями. Именно эти характеристики систем учета являются важнейшими для получения косвенного экономического эффекта.

Существует базовая и профессиональная разновидности этой программы, а также их различные модификации, предназначенные для использования в локальном и сетевом варианте.

Учитывая проблемность ситуации относительно уровня и качества компьютеризации учетной системы аграрных хозяйств Украины и специфику среды функционирования такого рода субъектов хозяйственной деятельности, на рынке программного обеспечения предлагается специализированная конфигурация фирмы «1С» под названием «1:СБухгалтерия сельскохозяйственного предприятия для Украина» реализована на последней рабочей на данный момент времени платформе 1С:Предприятие 8.2.

Программное решение «1С:Бухгалтерия сельскохозяйственного предприятия для Украины» является общим достоянием компании «1С» (Москва) и украинской франчайзинговой фирмы «ИН-АГРО» (г. Черкассы) – официального партнера фирмы «1С». Продукт разработан специалистами «ИН-АГРО» и сертифицирован как – «1С:совместные решения» («1С:Совместимо»). Последнее подтверждает тщательное тестирование фирмой «1С» на корректность совместной работы и удобство применения с программной группой «1С:Предприятие».

Конфигурация обеспечивает решение всех задач, стоящих перед бухгалтерской службой предприятия, начиная от обработки первичных документов и заканчивая формированием регламентированной отчетности. Предусматривает учет нескольких видов НДС, формирование реестров налоговых накладных и деклараций по НДС, анализ реализации, доходов и расходов предприятия. Организация аналитического, денежного и количественного учета на счетах соответствует требованиям законодательства по ведению бухгалтерского учета и отражению данных в отчетности. При необходимости пользователи могут самостоятельно создавать дополнительные субсчета и разрезы аналитического учета.

Основные отраслевые функциональные возможности программы «1С:Бухгалтерия сельскохозяйственного предприятия для Украины» в полном объеме учитывают особенности производства продукции отраслей растениеводства и животноводства.

Животные отображаются в стоимостной оценке, головах и в живом весе. У бухгалтера есть возможность отразить в системе все хозяйственные операции, начиная от приплода и заканчивая забоем.

Что касается учета в растениеводстве – добавлено понятие «поля», плана посева, культуры и ее предшественника. Расходы на подготовку производственной деятельности накапливаются в разрезе подразделений, объектов (номенклатурных групп) и статей затрат. Реализован мощный механизм распределения расходов.

Автоматизован учет транспорта и сельхозтехники. В программе фиксируются путевые и учетные листы, ведется учет топлива, показаний спидометра и остатков в баках, расчет расхода топлива по нормам, выполняется расчет сдельной зарплаты. Кроме того, можно проанализировать расходы на содержание машинотракторного парка.

Обеспечен полноценный учет взаиморасчетов по аренде земли (учет пайщиков). Производится автоматический расчет начислений и удержаний. Выплата начисленных паев может осуществляться как через кассу предприятия, банк, а также услугами, товарами и готовой продукцией.

Поддерживаются различные схемы налогообложения: общая система налогообложения (для плательщиков налога на прибыль и налога на добавленную стоимость); упрощенная система налогообложения: единый налог и налог на добавленную стоимость; единый налог без налога на добавленную стоимость; единый налог для субъектов предпринимательской деятельности – физических лиц; фиксированный сельскохозяйственный налог.

По мере завершения знакомства с основными функциональными возможностями программы, приобретения и успешной установки на компьютерном оборудовании предприятия, начинается непосредственная работа в диалоговом режиме конфигурации.

Чтобы начать учет с начала календарного периода, надо заранее записать константы, заполнить справочники и сформировать входные остатки, что и рассмотрим на материалах данного исследования.

Заметим, что для самостоятельного освоения конфигурации специально создан помощник – «Быстрое освоение 1С:Бухгалтерия 8.2 сельскохозяйственного предприятия для Украины». Его окно автоматически открывается при первом запуске. Это справочная система, информация в которой структурирована по участкам учета. Здесь можно ознакомиться с:

– основными объектами учета;

– началом ведения учета;

– последовательностью ввода информации в информационную базу;

– способами анализа имеющейся учетной информации.

После ознакомления со справочной системой конфигурации начинается заполнения констант программы. В программах системы «1С: Предприятие» в константах хранится общая информация о предприятии и окружающей среде, которая редко меняется. В частности, именно в константах содержатся такие сведения об учетной политике предприятия, как использование 8-го и 9-го классов счетов расходов, сведения о принятой методике списания запасов, учет и распределение затрат и т.д.

Следующим этапом формирования электронной базы предприятия выступает заполнения справочников. Справочники предназначены для хранения условно-постоянных данных, списков, информации об объектах аналитического учета (субконто), которая используется в процессе заполнения первичных документов. Использование справочников позволяет исключить несоответствие при заполнении реквизитов документов или других справочников.

Справочники можно постепенно заполнять во время занесения входящих остатков. В свою очередь, справочники, элементы которых используются в качестве значений для других справочников (валюты, виды деятельности, счета организации, сотрудники) и справочники, структуру которых нужно продумать для организации многоуровневого аналитического учета (необоротные активы, контрагенты, места хранения) целесообразно заполнить заранее.

В специализированную конфигурацию «1С:Бухгалтерия сельскохозяйственного предприятия для Украины» включено 128 справочников меню Операции → Справочники.

Для предприятий аграрного направления в первую очередь нужно взвешенно подойти к налаживанию автоматизации учета процессов основного вида деятельности: отраслей растениеводства и животноводства .

Для хранения перечня или групп животных предприятия предназначен справочник «Биологические активы».

Справочник используется как для заполнения документов, так и для ведения аналитического учета по бухгалтерским счетам 16 «Долгосрочные биологические активы» и 21 «Текущие биологические активы».

Для удобства поиска информации, а также расширенной аналитики в отчетах, справочник является многоуровневым, т.е. животных в нем можно объединять в произвольные группы и подгруппы. Для каждого элемента справочника необходимо заполнить форму, где указано наименование группы, инвентарный номер, счет учета, вид НДС при реализации, базовую единицу измерения – единица измерения, в которой ведется учет веса (кг, ц) (рисунок 1).

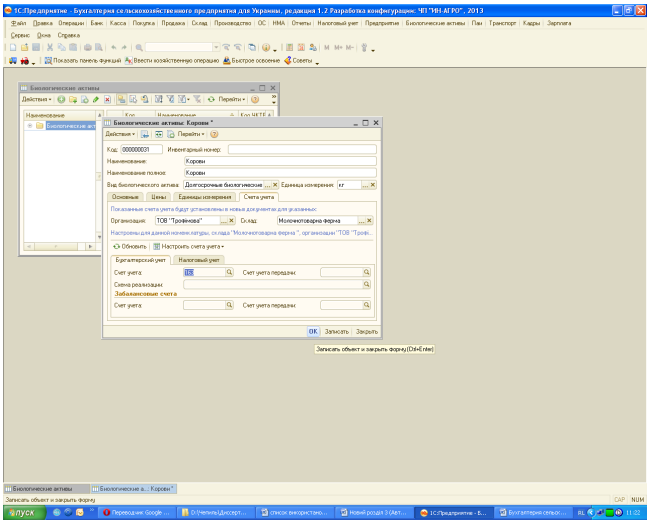


Рис. 1 - Диалоговое окно справочника «Биологические активы»

После заполнения справочников нужно сформировать остатки организации по данным синтетического и аналитического учета в разрезе счетов и субсчетов. Для этого нужно воспользоваться командой меню Предприятие → Ввод начальных остатков, предназначенной для ввода всех входящих остатков в программу для всех типов организаций и всех систем налогообложения.

В форме представлен план счетов бухгалтерского учета. По каждому счету выводятся суммы начальных остатков (по дебету и кредиту). После введения новых данных эта информация автоматически обновляется. Для более детального анализа можно сформировать оборотно-сальдовую ведомость по счету или карточку счета.

Диалоговое окно ввода остатков программы «1С» можем увидеть на основе представленного рисунка 2.

По мере завершения занесения исходных данных о предприятии есть возможность полноценно использовать возможности программы и начать отражения хозяйственных операций в диалоговом режиме программы «1С».

Преимущества применения удачного бухгалтерского

программного продукта для аграрных предприятий не вызывают сомнений, однако отметим, что использование бухгалтерских информационных систем в автономном режиме весьма ограничивает возможности обмена необходимой документацией с контрагентами, осуществление оперативного управления банковскими счетами, а также экономии времени и своевременной подачи отчетности органам государственного управления.

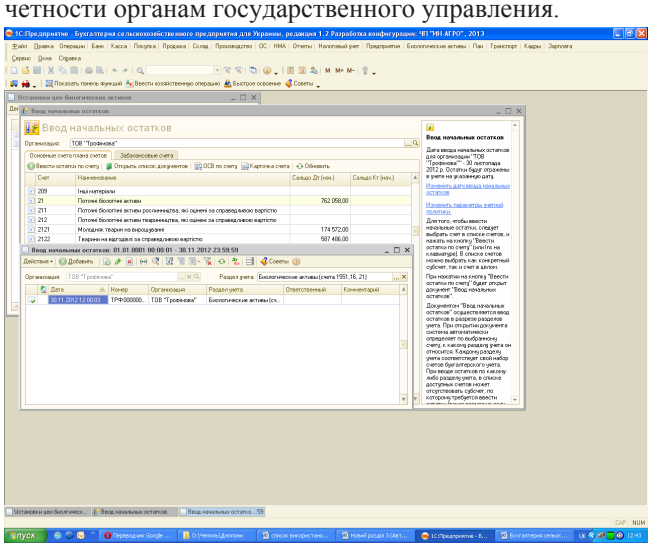


Рис. 2 - Диалоговое окно справочника «Ввод начальных остатков»

Обратим внимание, что на конечном этапе создания компьютеризированной системы бухгалтерского учета на предприятии, актуальным вопросом выступает возможность прямого подключения каждому действительному автоматизированном рабочем месту доступа к сети Интернет, поскольку в таких глобальных условиях можно значительно расширить функциональность бухгалтерской программы с применением специализированных прикладных программных решений. В данном случае к последним относятся: 1) система «Клиент-банк» – предназначена для работы клиента с банковским учреждением, позволяет автоматизировать загрузку и выгрузку информации о гривневых платежах и банковские выписки; 2) сервис сдачи электронной отчетности «1С-Звит» – общая разработка фирмы «1С» и компании «Бест Звит». С помощью приложения «1С-Звит» пользователи «1С:Бухгалтерия» могут в интерактивном режиме сформировать и передать регламентированную отчетность в различные контролирующие государственные органы и получить квитанцию о доставке отчетности по назначению, проверить правильность заполнения форм (с помощью встроенных камеральных проверок), сохранить на электронных носителях, зашифровать и подписать любые документы электронной цифровой подписью.

В отношении последнего подчеркнем, что с мая 2012 г. Аккредитованный центр сертификации ключей Информационно-справочного департамента государственной налоговой службы Украины (АЦСК ИСД ГНСУ) начал бесплатно предоставлять услуги электронной цифровой подписи (ЭЦП). В связи с этим, в программу «1С-Звит» добавлена поддержка таких ключей для создания электронных подписей и подачу отчетов в государственную налоговую службу. А с января 2013 г. АЦСК ИСД ГНСУ начал поддержку своих ЭЦП другими государственными органами, такими как Пенсионный фонд и Государственный комитет статистики Украины [2, с. 5].

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. По результатам проведенного исследования отметим, что эффективное ведение учета и осуществление хозяйственной деятельности сельскохозяйственными предприятиями невозможно без внедрения комплексной автоматизированной обработки учетной информации. Проектирование автоматизированного рабочего места бухгалтера в учетной службе предприятия с применением специализированного программного продукта обеспечивает совершенствование управления документооборотом и рациональное построение информационной системы предприятия.

Дальнейшая работа по данному вопросу будет направлена на освещение функциональных возможностей специализированной конфигурации со стороны документирования хозяйственных операций основного вида деятельности аграрных предприятий Украины и формирования аналитической отчетности для принятия эффективных управленческих решений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Пушкарь М.С. Система учета, как генератор информационных ресурсов // Финансы, учет и аудит. Сб. научных трудов. Спец. выпуск. Киев. 2006. С. 355-363

2. Бесплатные ключи ЭЦП включены в сервис СЭО «1С:Звит». Новости «1С» // Компьютерная бухгалтерия. 2012. № 12 (73). С. 5

3. Дубий А. 12 уроков по 1С: Бухгалтерии. Львов: Бак, 2001. 46 с.

4. Ивахненков С.В. Информационные технологии в организации бухгалтерского учета: Учебное пособие. М.: Изд-во, 2003. 349 с.

5. Козина В.В. Внедрение новых информационных технологий в бухгалтерском учете // Бухгалтерия в сельском хозяйстве. 2013. № 7 [328]. С. 14-15

6. Радченко М.Г. 1С:Предприятие 8.0. Практическое пособие разработчика. Примеры и типовые приемы. М.: ООО «1С-Паблишинг, 2006. 656 с.

APPLYING OF MODERN INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE ACCOUNTING SYSTEM OF UKRAINIAN AGRICULTURAL ENTERPRISES

© 2014

N.I. Suvorova, assistant of the chair «Information systems and technologies»
Odessa State Agrarian University, Odessa (Ukraine)
E.A. Pleshko, senior researcher
Ukrainian Research Institute of Transport Medicine, Odessa (Ukraine)

Annotation: The problems of creation and practical use of accountant automated workstation in the accounting system of agricultural enterprises with the latest trends in the information technology and the use of specialized software are examined.

Keywords: Accountant automated workstation, software, enterprise information system.

УДК 330.32:332.18

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2014

О.В. Фурсина, соискатель
Институт региональных исследований НАНУ, Львов (Украина)

Аннотация: Раскрыта сущность процесса формирования инвестиционной стратегии. Приведены ключевые факторы выбора стратегии развития аграрного предприятия. Рассмотрены важнейшие детерминанты формирования инвестиционной стратегии, которые требуют согласования интересов участников инвестиционного процесса. Сформирован набор правил, используя которые следует обсуждать инвестиционную стратегию с потенциальными участниками ее реализации. Определены направления относительно анализа внутренней среды аграрного предприятия при разработке стратегии его развития. Выбирая направления развития аграрного предприятия, было проанализировано все возможности уменьшения инвестиционных затрат.

Ключевые слова: инвестиционная стратегия, аграрное предприятие, конкурентоспособность, аграрное производство, развитие, эффективность, инвестиционный процесс.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Развитие любой социально-экономической системы (каковой является, в частности, аграрное предприятие) происходит циклически, проходя этапы динамичного роста, замедление, улучшающих изменений и следующего ускорение экономической динамики. Для сглаживания резкости колебаний разрабатывается стратегия деятельности, которая прежде всего направлена на выявление новых рыночных возможностей, реализация которых могла бы увеличить присутствие аграрного предприятия на рынке, а также на распознавание угрожающих его существованию факторов бизнес-среды, негативное влияние которых необходимо минимизировать предостерегающими или компенсаторными мерами. На уровне аграрного предприятия наличие периодов подъема и спада, как правило, обусловлено изменением спроса на продукцию, которая выпускается, что, в свою очередь, является результатом завершения жизненного цикла устаревшей продукции или же связано с появлением новой продукции, востребованной потребителями.

Формирование целей статьи. В связи с этим возникает необходимость формирование инвестиционной стратегии развития аграрного предприятия. Необходимость решения этой научной и прикладной проблемы обусловило выбор темы исследования, цель и задачи для написания статьи.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы. Весомый вклад в исследование сущности инвестиций, инвестиционной деятельности, инвестиционной стратегии, особенностей управления инвестиционной и общепредпринимательской деятельностью осуществили такие отечественные ученые как В. Андрийчук, И. Ансофф, В. Володина, Г. Гладий, В. Гмыря, О. Гудзь, Г. Калетник, П. Канинский, И. Кириленко М. Коденська, Г. Крапивка, Ю. Лузан, Ю. Лупенко, Г. Мазнєва, П. Макаренко, В. Месель-Веселяк, Т. Мринська, О. Непочатенко, Ю. Нестерчук, О. Олейник, В. Онегина, Г. Пидлисецкий, А. Пересада, Н. Правдюк, П. Саблук, Г. Савчук, П. Стецюк, Г. Туган-Барановский, О. Шпикуляк, И. Шумпетер, С. Юрий и др.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Особенности деятельности аграрных предприятий и результаты анализа их инвестиционных стратегий свидетельствуют, что они могут существенно отличаться, исходя из этапа жизненного цикла предприятия, уровня его научно-технического и кадрового потенциала, силы конкурентной борьбы в отрасли, ее специфики. Это влияет на тип конкурентной и общей стратегии данного предприятия (наступательного роста, эволюционного роста, стабильного функционирования, выживания). Однако даже на этапе выживания управленческие решения, которые будут составлять основу общей и инвестиционной стратегий, должны обеспечивать решение задач развития. Несмотря на это, формирования инвестиционной стратегии, адекватной задачам устойчивого развития, должно происходить с учетом этапа жизненного цикла предприятия.

Несмотря на то, что реализация инвестиционной стратегии должна способствовать росту экономической эффективности деятельности аграрного предприятия, при ее формировании необходимо обеспечить: ее подчиненность целям общей и конкурентной стратегий; четкость позиций менеджмента в сфере привлечения инвестиционных ресурсов, которая бы, с одной стороны, расширяла ресурсные возможности данного предприятия, а с другой - минимизировала их стоимость.

Следовательно, процесс формирования инвестиционной стратегии должен осуществляться на основе всестороннего анализа внутреннего и внешнего бизнес-контекста предприятия. Это дает возможность правильно спроектировать траекторию его развития, которая оформляется в виде общей стратегии деятельности. В ее рамках оцениваются инвестиционные альтернативы, среди которых выбираются те, которые максимально соответствуют стратегии сбалансированного развития аграрного предприятия. При этом, с целью усиления эффекта синергии взаимодействия составляющих бизнес-системы предприятия на каждом следующем этапе его развития (этапе жизненного цикла), необходимо выбирать инвестиционные решения, реализация которых будет развивать адаптационные свойства и устойчивость бизнес-системы. На наш взгляд, они достигаются, прежде всего, через направление инвестиций в развитие той составляющей бизнес-системы, без которой синергический эффект не может расти. Исходя из системного подхода, акцентируем на тех свойствах системы, которые могут детерминировать результаты организационных изменений и должны учитываться при разработке инвестиционной стратегии.

Согласно предлагаемой последовательности, осуществления процедуры формирования инвестиционной стратегии, одинаково важны для выявления возможностей развития аграрного предприятия исследование макроэкономических тенденций, составляющие микроэкономическое пространство и оценка инновационно-инвестиционного потенциала данного предприятия, что требует всестороннего и глубокого анализа всего бизнес-контекста с использованием эффективных аналитических инструментов. Так, при анализе макроэкономических тенденций важно не только правильно предсказать направления структурных изменений в экономике, но и определить перспективные с точки зрения высокой капиталоотдачи и оценить общий инвестиционный климат, который упрощает или же усложняет процесс инвестирования, влияя на уровень инвестиционных рисков. Анализ составляющих микросреды следует осуществлять с учетом возможностей интеграции со смежными предприятиями, благодаря чему можно расширить горизонты инвестирования, увеличить синергию сотрудни-

чества совместными проектами развития. В контексте выбора стратегии развития необходимо анализировать значительное количество факторов, которые могут сыграть решающую роль в принятии стратегических решений. Обобщенный и систематизированный перечень их для аграрных предприятий приведены в таблице 1.

Анализ указанных факторов следует осуществлять в комплексе, с учетом их взаимного влияния, в результате чего могут усиливаться или ослабляться некоторые из них. Для этого можно использовать стандартную схему SWOT-анализа, однако модифицированную с уклоном в сторону более четкого позиционирования инвестиционных приоритетов, что проявляется в составляющих матрицы. Она должна быть модифицирована как в части, отражающей состояние внешней инвестиционной среды, так и в той части, где анализируется внутренний инновационно-инвестиционный потенциал аграрного предприятия. Так, внешнюю среду следует оценивать с позиций улучшения (ухудшения) возможностей инвестирования развития (индикатором чего служит инвестиционный климат), а внутреннее - с позиций наличия (отсутствия) инновационно-инвестиционного потенциала для реализации стратегии развития. Позиционирование альтернатив развития на соответствующих полях даст возможность определить направления развития, которые и могут быть основой формирования общей, а затем - инвестиционной стратегии аграрного предприятия.

Таблица 1 - Ключевые факторы выбора стратегии развития аграрного предприятия

Группа факторов	Факторы
Факторы, определяющие стратегические позиции аграрного предприятия на рынке сельскохозяйственной продукции	Фаза жизненного цикла аграрного предприятия
	Масштабы деятельности аграрного предприятия
	Емкость и доля рынка, которую занимает предприятие
	Уровень конкурентоспособности аграрного предприятия
	Наличие высококвалифицированных специалистов
	Уровень инновационного потенциала аграрного предприятия
	Расстояние до рынков сбыта
	Степень государственной поддержки
Отраслевые факторы	Отрасль производства (растениеводство, животноводство)
	Доступность сырья
	Научно-технологический уровень отрасли
Производственно-технологические факторы	Тип производства
	Уровень механизации производственных процессов
	Уровень и структура производственных затрат
Финансовые факторы	Степень финансовой устойчивости аграрного предприятия
	Возможность использования собственных средств для финансирования стратегии развития
	Способность привлечь заемные средства для финансирования стратегии развития
Факторы, влияющие на спрос	Уровень платежеспособного спроса
	Стадии жизненного цикла товаров
	Соотношение ценовых и неценовых факторов конкуренции
	Способность персонала аграрного предприятия к формированию эффективных маркетинговых стратегий
Институциональные факторы	Уровень политической стабильности
	Приоритеты государственного регулирования
	Степень действенности регулятивных структур
	Социально-ментальные стереотипы поведения госструктур

Источник: собственные исследования.

Несмотря на то, что вопрос оценки инвестиционного климата как Украины в целом, так и в разрезе отдельных регионов и отраслей исследовались многими учеными и их выводы, как правило, сводятся к рекомендациям по усовершенствованию инвестиционной политики государства и защиты прав инвесторов, с одной стороны и достижения политической стабильности для гарантирования сохранения права на собственность с другой, считаем целесообразным основные акценты в исследовании внешней среды сделать на выявлении зависимостей и взаимодействия аграрного предприятия с субъектами среды прямого действия, поскольку это дает возможность выяснить круг заинтересованных лиц и выявить их влияние на инвестиционные решения. Практика показывает, что факторы, которые отражают субъективную оценку ключевых лиц относительно эффективности или целесообразности тех или иных инвестиционных решений, играют не менее важную роль в процессе их принятия, чем подтверждены обоснованными расчетами выводы экспертов. Реализация уже первых шагов стратегического анализа предусматривает осуществление значительного количества процедур обоснования и согласования для четкого определения приоритетных стратегических целей предприятия в пределах выбранного планового горизонта. Это требует не только всесторонней обработки информации о среда хозяйствования, но и учета интересов других предприятий аграрной сферы.

Для снижения остроты противоречий между участниками инвестиционного процесса ученые предлагают привлекать экспертов к принятию инвестиционных решений, поскольку это будет повышать вероятность успешной реализации инвестиционных проектов. Изучение научной литературы в этом контексте позволило сформировать собственное мнение по тем вопросам, которые больше всего интересуют ключевых участников процесса принятия стратегических инвестиционных решений (собственников предприятия, его менеджмент, органы государственного управления и местного самоуправления, потенциальных инвесторов, финансовых посредников и т.д.). Владельцев и менеджеров интересуют, прежде всего, вопросы, связанные с оценкой имеющейся ситуации, в которой находится предприятие, и прогнозу ее развития в будущем (необходимо понять, вообще есть потребность в таких условиях в осуществлении инвестиционной деятельности). Если анализ покажет такую потребность, то следующим шагом является оценка объектов сельскохозяйственного производства, которые могут быть потенциально привлекательными для вложения в них капитала с точки зрения будущей капиталоотдачи. Исследованиями систематизированы важнейшие детерминанты формирования инвестиционной стратегии, требующие согласования интересов участников инвестиционного процесса (см. табл. 2).

Таблица 2 - Детерминанты формирования инвестиционной стратегии, которые требуют согласования интересов участников инвестиционного процесса

Последовательность формирования инвестиционной стратегии	Факторы, необходимы для формирование инвестиционной стратегии и которые нуждаются в достоверной оценки для согласования позиций участников инвестиционной деятельности	Ключевые участники инвестиционного процесса
1	Текущая рыночная ситуация и финансовая устойчивость предприятия	Руководитель и специалисты предприятия, менеджмент предприятия, инвесторы
2	Прогнозная оценка рыночных изменений и конкурентных позиций предприятия в планируемой перспективе	
1-3	Наличие на предприятии инвестиционно привлекательных объектов	
4	Критерии выбора объектов инвестирования	Руководитель и специалисты предприятия, менеджмент предприятия, инвесторы
5	Объем инвестиционных потребностей за альтернативными проектами	Руководитель и специалисты предприятия, инвесторы, потенциальные участники бизнес-системы
6	Уровень ожидаемой коммерческой отдачи от альтернативных объектов инвестирования	
7	Величина ожидаемого социально-экономического эффекта от альтернативных объектов инвестирования	Органы местного самоуправления, участники инвестиционного процесса
8	Формы привлечения, в результатах и стоимость капитала для реализации инвестиционных проектов	Финансовые посредники, участники инвестиционного процесса
9	Время реализации проекта, период окупаемости инвестиций	Финансовые посредники, участники инвестиционного процесса
10	Инвестиционный период и графики инвестирования	Менеджмент предприятия, инвесторы

Источник: собственные исследования.

Решающую роль в инвестиционной стратегии играет способность ключевых фигур бизнеса распознать слабые сигналы рынка, которые могут свидетельствовать о зарождении определенных изменений в его структуре, что может быть использовано для прибыльного инвестирования. Однако далее в инвестиционный процесс вовлекается все больший круг лиц, интересы которых переплетаются и требуют согласования. Конечно, есть и другие вопросы, которые необходимо концептуально решить в ходе разработки инвестиционной стратегии (например, характер инвестиционного портфеля - в случае вложения инвестиций в деятельность других организаций; позиции владельцев относительно способа привлечения капитала, планирование реализации стратегии и т.п.), однако они в большей степени касаются внутрен-

них вопросов ведения бизнеса и могут быть решены в ходе формирования инвестиционной политики.

Целесообразно отметить, что начальные позиции заинтересованных сторон относительно характера и особенностей инвестиционной стратегии субъекта хозяйствования зависят как от его нынешнего состояния, так и от рыночной перспективности инвестиционных мероприятий (проектов), что в значительной степени определяется уровнем их инновационности. Это особенно касается инвестиционной стратегии, направленной на реализацию вертикального сценария развития аграрного предприятия, который может осуществляться путем приобретения дополняющих производственно-сбытовых звеньев бизнес-системы по вертикали или интеграции со смежными предприятиями. Понятно, что до слияния они функционировали в определенном режиме эффективности, который после слияния испытывает определенные (вероятно, существенные) изменения. Даже если они были по-прежнему связаны хозяйственными связями, в пределах которых осуществлялся обмен товарными и денежными потоками, вхождение в интегрированную вертикаль меняет характер обязательств, которые будут регулировать скорость этих потоков. Это требует согласования всей системы общих, частных, единичных пропорций участников объединения в обеспечении общего экономического результата, сбалансированности их экономических интересов, обеспечивать устойчивость интегрированной структуры, формировать ее новое качество на основе синергии совместной работы, повышать конкурентоспособность.

Итак, выбирая направления развития аграрного предприятия, следует проанализировать все возможности уменьшения инвестиционных затрат. Это достигается как совместным участием в проектах нескольких участников (на основе полноценного партнерства), так и преимуществом льготных условий инвестирования на конкурсной основе, что способствует снижению стоимости инвестиционных ресурсов. Если в инвестиционный процесс вовлекается широкий круг лиц, интересы которых переплетаются и требуют согласования, то решающую роль играет способность ключевых фигур бизнеса найти такое решение, которое бы обеспечивало взаимовыгодность совместного участия и способствовало б минимизации инвестиционных рисков.

С этой целью можно использовать основные положения теории игр в сочетании с положениями теории контрактов и с учетом особенностей отечественной бизнес-среды (ее институциональной структуры, глубины информационной асимметрии, деятельности регулятивных структур и т.п.), которые существенно влияют на мотивационные предпочтения субъектов принятия управленческих решений. Как отмечают представители неоинституциональной экономической теории, выбор экономическими агентами (субъектами принятия управленческих решений) определенного типа экономического поведения основывается на их познавательных возможностях и мотивационных предпочтениях. Познавательные возможности могут предопределять три основные формы поведения: а) максимальной рациональности - стремление выбора наилучшего варианта из возможных; б) ограниченной рациональности - стремление субъектов максимально учесть реальность, которая накладывает ограничения на возможности достижения наилучшего результата. Это побуждает их к поиску способов уменьшения информационной асимметрии и увеличение ресурсных возможностей, которые могут быть направлены на отстаивание своих позиций; в) органической рациональности - стремление действовать в пределах сформированных в ходе эволюции институтов общего характера (денежные институты, рынки, аспекты прав собственности, законы).

В сочетании с мотивационными преимуществами познавательные возможности субъектов инвестиционного процесса могут побудить их к определенному поведению, которое в отечественном бизнес-пространстве может проявляться в: 1) стремлении получить дополнительное (не оформленное документально) вознаграждение от принятия определенного инвестиционного решения - характерно для масштабных инвестиционных проектов, которые предусматривают льготное кредитование; 2) стремлении превысить инвестиционные затраты для удовлетворения собственных экономических интересов лиц, отстаивающих бюджет проекта; 3) стремление не допустить усиления конкурента, препятствуя принятию целевого инвестиционного решения.

Эти и подобные типы такого поведения увеличивают не только инвестиционные затраты, но и усиливают инвестиционные риски, поскольку, в случае потери определенными участниками инвестиционного процесса возможности получения дополнительного вознаграждения, они могут саботировать реализацию инвестиционного проекта, что сделает невозможным достижение прогнозного экономического результата. Поэтому масштабные инвестиционные решения целесообразно принимать, следуя рекомендациям теории игр, которая хорошо показала себя в условиях недостатка информации. Безотносительно конкретной ситуации эта теория прогнозирует принятие решения в ходе игры между партнерами, которые могут проявлять два варианта поведения: а) игра с нулевой суммой, сущность которой заключается в выигрыше одного из партнеров за счет другого; б) игра с ненулевой суммой, по которой каждый из партнеров может выиграть от принятия решения одним из них.

Принятие инвестиционных решений подпадает под второй случай - игры с ненулевой суммой, в соответствии с которой партнеры могут кооперироваться для достижения максимальной обоюдной выгоды или же скрыто противостоять удовлетворению интересов другого (проявлять оппортунизм). Примером кооперативной игры выступает так называемая «дилемма заключенного», лучшим результатом для которого является решение согласиться на взаимовыгодное соглашение с партнером, уступая ему некоторой долей своего выигрыша, чем отстаивать только свои интересы, подпадая под угрозу нарушения соглашения в будущем через недовольство партнера. В процессе проведенных некоторыми учеными исследований было выяснено, что чем больше партнеров в соглашении, тем менее вероятным будет их сговор против любого из них. Поэтому инвестиционные решения необходимо принимать прозрачно, при участии всех заинтересованных сторон, что будет способствовать публичном освещению их позиций и уменьшению силы торга в собственных интересах. В конечном итоге это будет способствовать минимизации инвестиционных рисков.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Анализ экономической литературы по вопросам теории игор позволил сформулировать набор правил, благодаря которым следует обсуждать инвестиционную стратегию с потенциальными участниками ее реализации. В обобщенном виде они формулируются так: нужно избегать конфликтов и выполнять условия договоренности; ожидать возможность проявления оппортунизма со стороны партнера через отстаивание собственных интересов; отработать собственные позиции относительно проявлений недобросовестности партнера и учитывать их при согласовании инвестиционной стратегии. Таким образом, анализ силы влияния на принятие стратегических инвестиционных решений основных заинтересованных групп позволит минимизировать инвестиционные риски и, соответственно, инвестиционные потребности, очерчивая поле торга между заинтересованными группами и определяя вероятность достижения компромисса при формировании инвестиционной стратегии.

Что же касается анализа внутренней среды аграрного предприятия при разработке стратегии его развития, то его необходимо проводить в двух направлениях. Один

- это выявление уязвимых элементов бизнес-системы и оценки величины инвестиционных потребностей, необходимых для осуществления качественных изменений в этих элементах, которые бы способствовали скачкообразному улучшению деятельности аграрного предприятия в целом. Это будет соответствовать принципам сбалансированности составляющих бизнес-системы, что позволит обеспечить поддержание ее оптимальной структурно-функциональной конфигурации при переходе на более высокие стадии жизненного цикла. При этом важно проанализировать устойчивость интеграционных связей с бизнес-партнерами (особенно в случае аутсорсинговой интеграции) и возможности их вовлечения в инвестиционный проект.

Это целесообразно тогда, когда реализация проекта будет влиять и на их конкурентные позиции при условии продолжения сотрудничества. Второй - осуществление адекватной оценки инновационных и инвестиционных возможностей аграрного предприятия для реализации этих изменений, то есть оценки его инновационно-инвестиционного потенциала. Исходя из предлагаемой сущности категории инновационно-инвестиционного потенциала, считаем, что существующие методические рекомендации, разработанные для оценки финансовой устойчивости аграрных предприятий или же его способности к реализации инновационно-инвестиционного проекта, требуют определенной доработки, для того чтобы упростить процедуру оценки, отобрав важнейшие характеристики внутренней среды предприятия, которые отражают не только его способность инвестировать реализацию определенных проектов, но и настроений персонала на выявление возможностей развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Виниченко И.И. Развитие инвестиционной деятельности аграрных предприятий региона / И.И. Виниченко // Вісн. Житом. нац. агроекол. ун-ту. Житомир, 2010.-№11.- С.91-100.

2. Денисенко М. П. Основы инвестиционной деятельности: учеб. для студ. высших учеб. завед. / М. П. Денисенко. - К.: Алерта, 2011. - 338 с.

3. Однорог М.А. Обеспеченность сельскохозяйственных предприятий инвестиционными ресурсами / М.А. Однорог // Вестник аграрной науки. - 2011.-№1.- С.75-77.

4. Лукьяник М. М. Методы определения эффективности инвестиций в сельском хозяйстве / Н.Н. Лукьяник // зб. наук. пр. - Каменец-Подольский: ФЛП Сисин О. В., 2007. - Вып. 15, Т. 2. - С. 127- 129.

5. Олейник Е.А. Прогрессивные направления улучшения инвестиционно-финансового обеспечения сельскохозяйственных предприятий украины // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 2. С. 21-23.

6. Васильчук О.И. Использование данных управленческого учета при принятии управленческих решений // Карельский научный журнал. 2013. № 2. С. 8-10.

7. Коденська М.Ю. Направления финансирования инвестиций на выполнение государственных целевых программ развития АПК Украины / М.Ю. Коденська // Агроинком. - 2008. - №3-4 . - С.27-32.

8. Егорова Г.В., Дегтярева Н.М. Особенности конструктивного подхода к принятию и реализации управленческих решений // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 23. С. 146-153.

9. Шебанина А.В. Инвестиционное обеспечение развития продовольственного подкомплекса АПК / А.В. Шебанина // Экономика АПК. -2007.-№2.-С.56-61.

10. Шнайдер В.В., Коростелева Л.А. Проблемы и вопросы инвестиционного направления современных организаций // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013.№ 6 (32). С. 124-128.

11. Рамазанов А.В. Особенности инвестиционных операций банков // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 4 (24). С. 175-179.

12. Стоянова-Коваль С.С. Использование методологии инновационного управления в инвестиционных процессах // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 2 (13). С. 50-52.

13. Государственная целевая программа развития украинского села на период до 2015 года [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http//www.minagro.gov.ua

14. Мертенс А. Инвестиционные решения: от простого к сложному. [Електронний ресурс] / А. Мертенс. – Режим доступа: http // www.kareta.com.ua/

FORMATION OF INVESTMENT STRATEGY OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISE DEVELOPMENT

© 2014

O.V. Fursina, applicant
Institute of Regional Studies of NASU, Lviv, (Ukraine)

Annotation: The essence of the investment strategy formation process is disclosed. The key factors of a choice of agrarian enterprises development strategy are given. Considered the most important determinants of investment strategies formation that require the harmonization of participants' interests in the investment process. A set of rules, for developing investment strategies with potential participants is proposed. The directions, concerning the analysis of the internal environment of agricultural production in developing the strategy of its development are determined. Choosing directions of development of agrarian enterprise, was analyzed all the possibilities of investment costs reduction.

Keywords: investment strategy, agricultural enterprise, competitiveness, agriculture, development, efficiency, investment process.

УДК 330.101

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

© 2014

Н.И. Холявко, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории
М.А. Мостовая, кандидат экономических наук, доцент кафедры информатики и экономической кибернетики
Черниговский государственный институт экономики и управления, Чернигов (Украина)

Аннотация: В статье проанализированы основные показатели развития инновационной деятельности в Украине. Особое внимание авторами уделено определению роли высших учебных заведений в активизации инновационного развития национальной экономики.

Ключевые слова: инновационное развитие, диверсификация источников финансирования, коммерциализация, трансфер инноваций.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Одним из ключевых приоритетов развития национальной экономики определено инновационное развитие. Особую роль в обеспечении развития страны на инновационных принципах играет система высшего образования, которая осуществляет подготовку высококвалифицированных специалистов, способных мыслить и действовать инновационно, а также ученых и исследователей. В высших учебных заведениях концентрируется мощный научный потенциал, обеспечивающий научно-исследовательскую и инновационную деятельность. Актуальной современной тенденцией развития университетов является наращивание ими объемов патентирования результатов научных исследований. Продажу лицензий на использование запатентированных изобретений и полезных моделей как перспективная форма коммерциализации результатов научно-исследовательской деятельности университетов целесообразно рассматривать в качестве важного источника финансирования высших учебных заведений. Вместе с этим, таким образом создаются реальные условия и предпосылки сближения и обеспечения эффективности взаимодействия образования, науки и бизнеса, активизации инновационного развития национальной экономики в целом.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы. Проблемы инновационного развития является объектом исследования таких ученых, как Асаул А.Н. [1], Аблов А.С. [2], Антонюк Л.Л. [3], Белорус О.Г. [4], Геворкян Е.Н. [5], Каленюк И.С. [7-8], Куклин О.В. [8], Котов Д.В. [10], Антошкина Л.И. [11] и др. Несмотря на значительные научные наработки ученых, вопросы определения тенденций и перманентного анализа состояния научно-технической и инновационной деятельности требуют перманентного изучения и научного обоснования.

Формирование целей статьи (постановка задания). Целью статьи является определение ключевых тенденций развития научно-технической, изобретательской и инновационной деятельности в Украине.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Украина владеет мощным инновационным, научным и интеллектуальным потенциалом, требующим внедрения действенных и адекватных подходов к его реализации с целью максимизации получаемого экономического эффекта. Весомый резерв инновационного развития национальной экономики сосредоточен в высших учебных заведениях.

Данный тезис обосновывается тем, что именно в университетах проводятся научные исследования, разрабатываются инновации, осуществляется их трансфер и коммерциализация. Внедрение результатов научных исследований ученых высших учебных заведений в практику функционирования хозяйствующих субъектов приводит к модернизации производственного процесса, диверсификации продукции, экономии ресурсов, сокращению расходов, повышению качества продукции, повышении рентабельности и эффективности деятельности предприятия, учреждения или организации. Внедрение продуктовых, процессных, организационных, маркетинговых или других инноваций в деятельность хозяйствующих субъектов в своей совокупности способно активизировать инновационное развитие национальной экономики [2-3; 7-9].

Помимо этого, роль системы высшего образования в инновационном развитии страны состоит также в подготовке инновационно ориентированных специалистов, способных организовывать инновационный процесс и внедрение инноваций в практику. Обеспечение национальной экономики кадрами, имеющими навыки инновационной деятельности и работы в условиях постоянно меняющейся внешней экономической среды, создаст реальные предпосылки и своеобразный фундамент для реализации инновационного потенциала страны. Безусловно, в таких условиях существенно повышаются требования к учебно-методическому (современные методы обучения, новейшая база научной и учебной специализированной литературы), материально-технического (доступ к новейшему оборудованию, современным информационно-коммуникационным технологиям) и кадровому (высококвалифицированные научно-педагогические работники, способные генерировать уникальные идеи и доводить их до стадии реализации инноваций) обеспечению отечественных высших учебных заведений, а также к масштабам их международной деятельности (участие в разработке научно-образовательных международных проектов, наличие грантов индивидуальной и коллективной мобильности, обмен новейшими научными и учебно-методическими разработками, информацией, технологиями и пр.) [7; 11].

В целом, научные исследования и разработки в Украине выполняют 1208 организаций – рисунок 1.

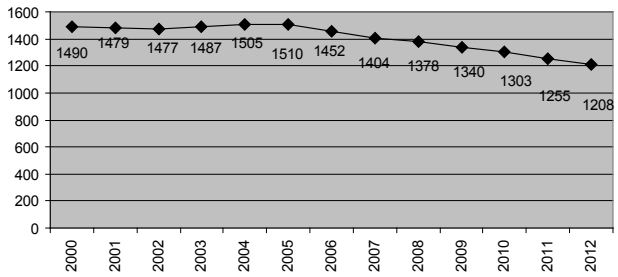


Рис. 1 Динамика количества организаций, осуществляющих научные исследования и разработки
Источник: построено авторами на основе [12]

Научно-исследовательская деятельность в Украине характеризируется достаточно высоким уровнем кадрового обеспечения: 82032 ученые, 15592 доктора наук, 88057 кандидатов наук, задействованных в националь-

ной экономике. В стране наблюдается устойчивая тенденция к увеличению численности кадров с научными степенями в штате организаций, осуществляющих научные исследования и разработки. Динамика и структура кадрового состава данных организаций представлена на рисунке 2.

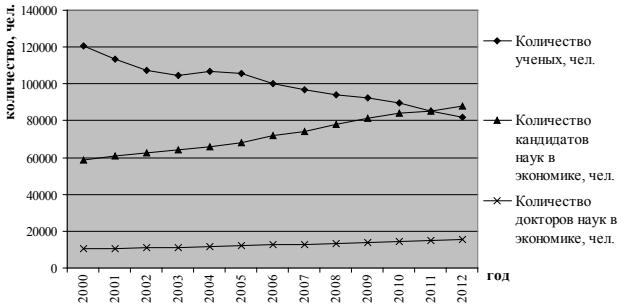


Рис. 2 Динамика количества ученых в национальной экономике

Источник: построено авторами на основе [12]

Непосредственным результатом научно-исследовательской деятельности является выполнение научных и научно-технических работ. В частности, удельный вес объема выполненных научных и научно-технических работ в ВВП сократился с 1,36% в 1996 году до 0,90% в 2010 году. В разрезе типов работ результаты научно-исследовательской деятельности структурированы на рисунке 3.

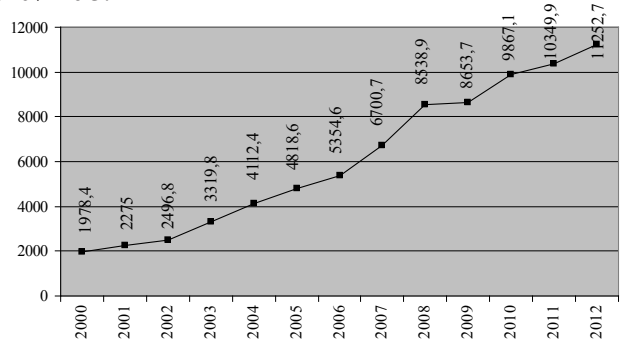


Рис. 3 Динамика объемов выполненных научных и научно-технических работ, в фактических ценах

Источник: построено авторами на основе [12]

На протяжении последних лет в Украине подается практически вдвое больше заявок на получение полезных моделей, чем на изобретения (таблица 1). Наибольшее количество патентов на изобретения выдано по классам: медицина, ветеринария, гигиена (13,3%), органическая химия (12,1%), сельское хозяйство, лесничество, животноводничество, охота, рыбалка (5,8%). При этом большинство национальных заявителей получают патенты на изобретения по классам: медицина, ветеринария, гигиена (11,4%); измерения, испытания (10%), сельское хозяйство, лесничество, животноводнество, охота, рыбалка (6%). На имя иностранных заявителей патенты преимущественно распределяются по следующим классам: органическая химия (20,1%); медицина, ветеринария, гигиена (14,9%); техника электрической связи (8,5%) и др. [13].

Таблица 1 - Количество заявок на объекты промышленной собственности

Объекты промышленной собственности	Количество поданных заявок				
	2008	2009	2010	2011	2012
Изобретения	5686	4812	5311	5249	4955
Полезные модели	9602	9199	10678	10436	10217
Промышленные образцы	2285	1669	1686	1761	1851
Знаки для товаров и услуг	33081	26479	28577	29756	32051
- по национальной процедуре	22371	17866	20603	21091	22781
- по Мадридской системе	10710	8613	7974	8665	9270

Источник: составлено авторами на основе [13]

В 2012 г. Государственной службой интеллектуальной собственности Украины было зарегистрировано 2088 договоров о распоряжении имущественными правами промышленной собственности (в том числе, 1716 – на передачу права, 136 – неисключительные лицензии, 165 – «открытые» лицензии, 70 – исключительные лицензии, 1 – единичные лицензии) против 2109 договоров в 2011 году (в том числе, 1822 – на передачу права, 137 – неисключительные лицензии, 77 – «открытые» лицензии, 71 – исключительные лицензии, 2 – единичные лицензии) [13] – таблица 2.

Таблица 2 - Структура зарегистрированных договоров по распоряжению имущественными правами промышленной собственности по объектам

Вид договора	Количество регистраций									
	Изобретения		Полезные модели		Промышленные образцы		Образцы для товаров и услуг		Всего	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Всего, в т. ч.	168	191	136	166	96	77	1709	1654	2109	2088
неисключительные лицензии	8	4	11	15	3	5	115	112	137	136
исключительные лицензии	1	3	12	7	2	8	56	52	71	70
единичные лицензии	-	-	-	-	-	-	2	1	2	1
передача права	123	109	72	55	91	63	1536	1489	1822	1716
«открытые» лицензии	36	75	41	89	-	1	-	-	77	165

Источник: составлено авторами на основе [13]

Вопросы регулирования, систематизации и аналитической обработки информации о защите прав интеллектуальной собственности возложены на Государственную службу интеллектуальной собственности Украины. В 2013 году объем финансирования деятельности данной государственной структуры составлял 113147,3 тыс. грн. (рис. 4).

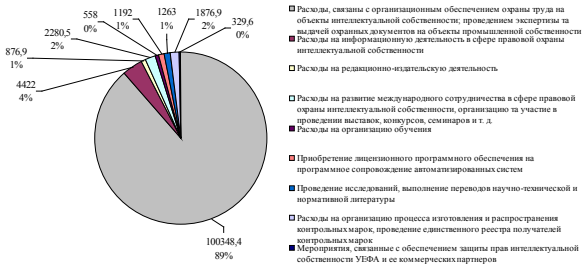


Рис. 4. Структура финансирования Государственной службой интеллектуальной собственности Украины, 2012 г.

Источник: построено авторами на основе [13]

Предприятия, занимающиеся и внедряющие инновации, как правило, обеспечивают себе, таким образом, высокую конкурентоспособность на соответствующем рынке. Динамика удельного веса инновационно-активных предприятий в совокупной численности промышленных предприятий Украины графически представлена на рисунке 5.

По данным рисунка можно определить положительную тенденцию к постепенному увеличению численности предприятий, которые занимаются инновациями и внедряют инновации в стране.

Основными источниками финансирования инновационной деятельности в стране являются собственные средства, средства государственного бюджета и иностранных инвесторов (рис. 6). Объемы финансирования инновационной деятельности в Украине ежегодно увеличиваются, причем ключевым источником являются собственные средства.

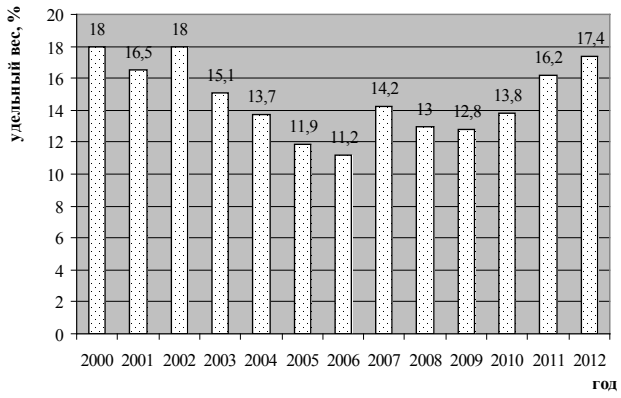


Рис. 5 Удельный вес инновационно-активных предприятий в совокупной численности предприятий страны

Источник: построено авторами на основе [12]

Положительной также является тенденция к наращиванию объемов финансирования инновационной деятельности за счет иностранных источников, что особенно актуализируется в условиях активизации глобализационных процессов.

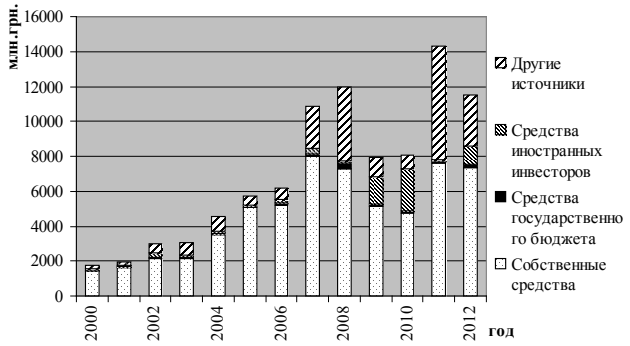


Рис. 6 Структура финансирования инновационной деятельности в Украине

Источник: построено авторами на основе [12]

Среди положительных тенденций развития инновационной деятельности в Украине следует отметить постепенное увеличение объемов внедрения новых технологический процессов и инновационных видов продукции. При этом, неудовлетворительной можно определить динамику удельного веса реализованной инновационной продукции в объеме промышленной – сокращение с 7% в 2002 году до 3,3% в 2012 году (табл. 3).

Таблица 3 - Динамика объемов внедрения инноваций на промышленных предприятиях

Год	Внедрено новых технологических процессов, процессов	В т.ч. малоотходные и ресурсосберегающие	Освоено производство инновационных видов продукции, наименований	Из них новые виды техники	Удельный вес реализованной инновационной продукции в объеме промышленной, %
2000	1403	430	15323	631	
2001	1421	469	19484	610	6,8
2002	1142	430	22847	520	7,0
2003	1482	606	7416	710	5,6
2004	1727	645	3978	769	5,8
2005	1808	690	3152	657	6,5
2006	1145	424	2408	786	6,7
2007	1419	634	2526	881	6,7
2008	1647	680	2446	758	5,9
2009	1893	753	2685	641	4,8
2010	2043	479	2408	663	3,8
2011	2510	517	3238	897	3,8
2012	2188	554	3403	942	3,3

Источник: составлено авторами на основе [12]

Весомым субъектом инновационной деятельности являются высшие учебные заведения III-IV уровней аккредитации, осуществляющие научные исследования и обеспечивающие коммерциализацию инноваций, трансфер технологий, знаний и информации. Проведение научных исследований курируют, как правило, доктора и кандидаты наук, численность которых в университетах постепенно увеличивается. В 2012/2013 учебном году в высших учебных заведениях Украины работало 13862 доктора наук, 67675 кандидатов наук, 12484 профессора, 46127 доцентов [14].

В анализируемом контексте роль высших учебных заведений в активизации инновационного развития национальной экономики проявляется также в подготовке специалистов по инновационному менеджменту, проведении курсов повышения квалификации кадров инновационно-активных предприятий. Кроме того, на базе университетов проводятся научно-практические конференции, семинары и круглые столы по актуальным вопросам обеспечения инновационного развития экономики. Выводы, рекомендации и результаты подобных мероприятий способствуют решению проблем инновационной деятельности и определению перспектив развития инновационно-активных предприятий страны.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Таким образом, на основе проведенного анализа можно сделать следующие выводы. Положительными тенденциями развития инновационной деятельности в Украине являются: постепенное увеличение количества инновационно-активных предприятий, объемов внедрения новых технологических процессов и инновационных видов продукции, а также численности ученых с научными степенями, задействованных в национальной экономике. Негативными тенденциями является недостаточная диверсифицированность источников финансирования инновационной деятельности, уменьшение удельного веса реализованной инновационной продукции в объеме промышленной. Активизация инновационного развития национальной экономики требует консолидации и взаимосогласования перспектив и приоритетов деятельности инновационно-активных предприятий, высших учебных заведений, организаций, осуществляющих научные исследования, при условии оптимального и взвешенного государственного регулирования инновационных процессов в стране.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Асаул А. Н. Управление высшим учебным заведением в условиях инновационной экономики / Под ред. д. э. н, проф. А. Н. Асаула / А. Н. Асаул, Б. М. Капаров – С.-Пб. : «Гуманистика», 2007. – 280 с

2. Аблов А. С. Інституційні засади інноваційної економіки: Міжнародний довід та вітчизняна практика: Монографія / За заг. ред. В. Є. Новицького / А. С.Аблов, О. С. Довгий. – К. : НАУ, 2005. – 198 с.

3. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.

4. Белорус О. Г. Глобальное устойчивое развитие : монография / О. Г. Белорус, Ю. М. Мацейко – К. : КНЕУ, 2006. – 488 с.

5. Геворкян Е. Н. Рынок образовательных ресурсов: аспекты модернизации : монография / Е. Н. Геворкян. – М. : Маркет ДС, 2005. – 360 с. – (Академическая серия).

6. Императивы интернационализации / Отв. ред. М.В. Ларионова, О.В. Перфильева. – М.: Логос, 2013. – 420 с.

7. Каленюк І.С. Інтеграція вищої освіти України в європейський та світовий освітній простір: економічний вимір: монографія / І.С. Каленюк, О.І. Гонта, М.П. Вербовий, Н.І. Холявко; За заг. ред. д.е.н., проф. Каленюк І.С. – Чернігів: РВК «Деснянська правда»,

2011. – 165 с.
8. Каленюк І.С. Розвиток вищої освіти та економіка знань : монографія/ І.С. Каленюк, О.В. Куклін. – К. : Знання, 2012. – 343 с. – (Сучасна наука).
9. Корсак К. В. Освіта, суспільство, людина в XXI столітті: інтегрально-філософський аналіз : монографія / К. В. Корсак. – Київ – Ніжин: НДПУ ім. М.Гоголя, 2004. – 224 с.
10. Котов Д.В. Инновационное состояние социально-экономических систем: теория, практика, управление развитием: монография. – Уфа: Изд–во «Нефтегазовое дело», 2010. – 253 с.
11. Управління соціально-економічними системами: монографія / [Л.І.Антошкіна, А.Л.Баланда, В.А.Вісящев та ін.]; за ред. Л.І.Антошкіної, Н.В.Ушенко. – Донецьк: Юго-Восток, 2013. – 379 с.
12. Офіційний сайт Державної служби статистики України // Режим доступу: www.ukrstat.gov. ua.
13. Річний звіт Державної служби інтелектуальної власності України. – К.: Державна служби інтелектуальної власності України, 2012. – 60 с.
14. Основні показники діяльності вищих навчальних закладі України на початок 2012/2013 навчального року. Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2013 р.

MODERN TENDENCIES OF ECONOMY INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE

© 2014

N.I. Holyavko, candidate of economical science, associate professor of the chair «Economic Theory»
M.A. Mostova**,** candidate of economical science, associate professor of the chair «Informatics and Economic Cybernetics»
Chernigov State Institute of Economics and Management, Chernigov (Ukraine)

Annotation: The basic indicators of innovative activity development in Ukraine are analyzed in the article. The author puts special attention to the determination of higher educational institutions role in activation of national economy innovative development.

Keywords: innovative development, diversification of finance sources, commercialization, transfer of innovations.

УДК 330.341

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ РЫЧАГИ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2014

Ю.А. Шевчук, аспирант кафедры политической экономии учетно-экономических факультетов
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана, Киев (Украина)

Аннотация: В статье исследованы финансово-кредитные рычаги стимулирования инновационного развития национальной экономики и выделено их структуру. Автором сделана сравнительная характеристика источников финансирования инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновация, инновационное развитие, финансово-кредитный рычаг, инвестиционный кредит, венчурный капитал, «бизнес-ангел», проектное финансирование, государственно-частное партнерство.

Функционирование финансово-кредитных рычагов должно гармонично вписываться в систему действующих институтов и эффективно влиять на устранение противоречий общественно-экономического развития. Гипотеза исследования заключается в том, что нацеленная на поддержку инновационных предпринимателей, взвешенная финансово-кредитная система страны способна сглаживать риски развития и стимулировать качественные изменения в производительных силах общества.

Проблематика функционирования финансово-кредитных рычагов инновационного развития описана в трудах зарубежных ученых: Й. Шумпетера, Д. Кларка, Р. Лукаса, Р. Харрода. Значительный вклад в исследование финансово-кредитного механизма и его составляющих элементов внесли также: Ю.П. Авдиянц, В.В. Земсков, В.С. Пашковский, В.И. Рыбин, Л.Н. Салимов, Ю.Н. Бажал, А.Н. Поддерьогин, Н.Д. Коринько, Н.И. Крупко, Л.И. Федулова и другие. Оценка финансово-кредитных рычагов и их роли среди остальных факторов стимулирования инновационного развития не однозначна, большинство ученых пытается отойти от оценки положительных и отрицательных последствий применения рычагов, взамен исследуя финансово-кредитный механизм.

Основной задачей статьи является характеристика финансово-кредитных рычагов стимулирования инновационного развития национальной экономики. Анализ действенных финансово-кредитных рычагов, исходя из их эффективности и условий воспроизводства ресурсов.

Инновация есть материализованным результатом от инвестирования средств на разработку нового продукта, технологии или новой формы обслуживания. Инвестиции в основной капитал не только способствуют замене физически и морально устаревшего оборудования с целью обеспечения расширенного воспроизводства, но и определяют темп обновления основного капитала, как основы конкурентоспособности продукции. Методологическую основу исследования финансово-кредитных рычагов стимулирования инновационных процессов составляет системный подход, предусматривающий: комплексность финансово-кредитных рычагов, причинно-следственную связь между всеми элементами экономической системы, массовость общественно-экономических явлений, множественность характеристик составляющих элементов, цикличность экономических процессов. Посредством применения соответствующих рычагов влияния на субъекты хозяйственной деятельности должен повыситься уровень их заинтересованности в ресурсном обеспечении инновационных проектов.

Основные черты нацеленной на инновационное развитие финансово-кредитной системы национальной экономики:

множественность и конкурентность источников финансирования;

методы и инструменты аккумуляции ресурсов не должны нести значительной фискальной нагрузки на более традиционные, в технологическом смысле, виды экономической деятельности;

рычаги стимулирования инновационного развития должны соответствовать реальному состоянию экономики;

логичность, прозрачность и нормативно-правовое оформление рычагов финансирования инновационных проектов;

мобильность финансовых ресурсов. Инновационный капитал должен быть готовым брать на себя риски и мигрировать в неизвестную среду без поддержки контр-

агентов, в этом процессе должно способствовать инфраструктурное (фондовая биржа, кредитные общества, венчурные фонды) и институциональное обеспечение;

четко определенные рамки функционирования спекулятивного капитала;

борьба с теневыми схемами движения капитала, что предусматривает: реформу налоговой системы, введение уголовной ответственности, международное сотрудничество в рамках коррупционных расследований и т.п.;

особое внимание к проблемам цикличности экономического развития.

Финансовое обеспечение инновационной деятельности собственными средствами нуждается в первоочередном стимулировании. Так как имеет ряд преимуществ (табл. 1): значительная финансовая устойчивость за счет дополнительно сформированного из прибыли собственного капитала; высокая норма прибыли на инвестированный капитал в связи с отсутствием потребности в уплате процентов по ссуде; упрощенный механизм принятия управленческих решений и отсутствие внешнего мониторинга; существенное снижение риска банкротства.

Финансирование за счет заемных средств уменьшает налогооблагаемую базу, ведь процентные платежи по полученным кредитам относятся к валовым расходам. Заимствованные средства несут в себе множество рисков, в том числе высокий риск банкротства и потери имущества, сложные условия уплаты займа, а также риск принятия неверных управленческих решений. Кроме этого, обеспечение защиты прав акционеров непосредственно влияет на оценку стандартов корпоративного управления в компаниях и как следствие — на их инвестиционную привлекательность и рыночную стоимость.

Таблица 1 - Сравнительная характеристика источников финансирования инновационного предприятия (мировая практика)

Показатели	Собственные средства (в т.ч. прибыль)	Кредитные ресурсы	Отечественные и иностранные инвестиции	Бюджетные и внебюджетные фонды	Национальные и зарубежные фонды
Влияние на финансовую устойчивость	*Незначительное*	*Значительное*	*Умеренное*	*Умеренное*	*Умеренное*
Внешнее влияние на управленческие решения	*Отсутствует*	*Умеренное*	*Значительное*	*Незначительное*	*Незначительное*
Норма прибыли на инвестированный капитал	*Высокая*	*Низкая*	*Низкая*	*Умеренная*	*Умеренная*
Риск банкротства и потери имущества	*Умеренный*	*Высокий*	*Высокий*	*Умеренный*	*Умеренный*
Влияние контролирующих органов	*Отсутствует*	*Умеренное*	*Значительное*	*Значительное*	*Умеренное*

Альтернативой банковскому рынку есть активизация вращения на фондовом рынке эмитированных инновационными предприятиями ценных бумаг. Долговое финансирование с помощью ценных бумаг имеет ряд преимуществ: низкие процентные ставки, длительный срок погашения и ликвидность больше. Однако существуют и недостатки такого вида финансирования, в частности: стоимость ценных бумаг, включая проценты, начисляется с первого дня; инструмент облигаций менее гибкий, чем кредит; большие трансакционные издержки, связанные с процессом эмиссии и обращения ценных бумаг.

Рассмотрим структуру расходов стран мира на НИОКР и размер издержек, что приходился на одного жителя страны в 2012 году (рис. 2). Согласно данных Европейской комиссии по статистике [1], на бизнес-сектор в экономически развитых странах мира приходится от 44,2 % (Норвегия) до 75,9 % (Япония) всех средств, вложенных в научные разработки. Доля издержек государства держится в пределах 25-40 %, исключение составляет Япония — 17,2 %. В структуре издержек на НИОКР стран центрально-восточной Европы: Чехии, Словакии, Польши, Хорватии, Румынии, России — преобладают средства государственного происхождения. Инновационное развитие выдвигает к государству повышенные требования прежде по социальному развитию. Правительства ведущих стран мира с целью противодействия кризисным явлениям направляют все больше ресурсов на инновационную деятельность и вхождение в структуру финансовых институтов.

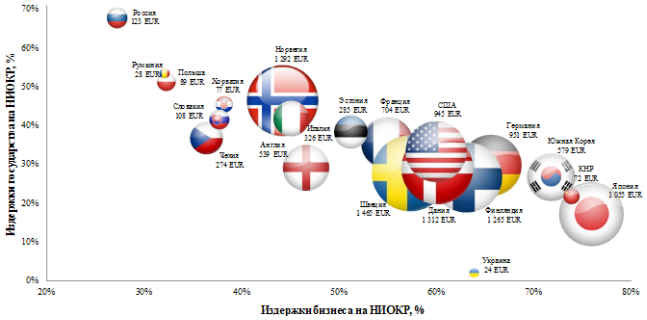


Рис. 1. Структура затрат на НИОКР и соотношение затрат на одного жителя в 2012 году

(1) — данные по Германии, Италии, Франции, Швеции, Норвегии, США и КНР за 2011 год

(2) — данные по Японии и Южной Корее за 2010 год

Самую оптимальную структуру финансирования НИОКР имеют скандинавские страны, даже размеры расходов на одного жителя в Швеции, Норвегии, Дании и Финляндии подобные и составляют более 1265 Евро (показатель Финляндии). Значение этого показателя в России — 123 Евро на одного жителя, Украине — 24 Евро, сколько примерно и в Румынии (28 Евро). В 2012 году в Украине общий объем издержек на инновационную деятельность составил 11,5 млрд. грн. (или 1,1 млрд. евро), из них: за счет собственных средств было профинансировано 63,9 % всех расходов, Госбюджета — 2%, средств иностранных инвесторов — 8,7 %. Мы констатируем, что государственное финансирование инноваций в Украине фактически отсутствует. Доля расходов предприятий хоть и растет, но в объемах не сопоставимых с теми вызовами, которые стоят перед экономикой Украины. В условиях низкой финансовой помощи от государства и ограниченности собственных ресурсов, единственным доступным источником финансирования является частный ссудный капитал.

Ниже приведена структура финансово-кредитных рычагов стимулирования инновационного развития национальной экономики.

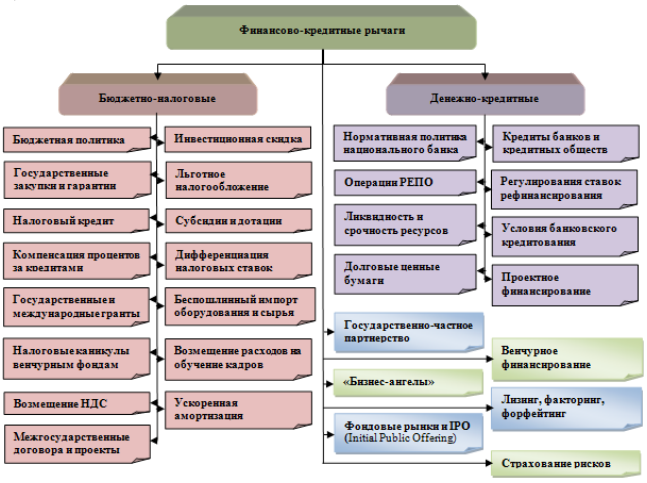


Рис. 2. Финансово-кредитные рычаги стимулирования инновационного развития национальной экономики

В мировой практике набирают распространения новые налоговые рычаги стимулирования инновационного развития, например: налоговые льготы в обмен на применение специального коэффициента к основной норме амортизации. Налоговые льготы могут предоставляться также и предприятиям незадействованным в производстве инновационной продукции, но которые способству-

ют процессу НИОКР и дистрибуции конечного продукта. В современных условиях образование рассматривается как эффективная форма инвестиций в человеческий капитал, эту гипотезу доказали Финляндия, Швеция, Норвегия (страны, в которых построение национальной инновационной системы началось с реформы образования).

Регулирование ценообразования на ресурсы тоже есть финансовым рычагом государства. Однако все же не следует забывать о приоритете рыночных механизмов ценообразования, особенно когда речь идет о стимулировании инновационного предпринимательства. Деформация рыночного механизма на начальных этапах коммерциализации инновационного продукта может создать благоприятные условия к образованию в дальнейшем монополии на рынке.

С целью решения рыночных противоречий инновационного развития, государство может взять на себя организацию работы агентства основанного на принципе «one-stop shop» (опыт Польши), что позволяет инвестору решать все проблемы, относящиеся к инвестиционному процессу, в одном месте [2]. Одним из наиболее используемых в мире инструментов финансирования инновационной деятельности является грант. Не следует также недооценивать как инструменты привлечения инвестиций конференции, семинары, ярмарки.

В Финляндии в качестве основного управленческого звена между наукой с бизнесом выступает Национальный технологический комитет и Национальное технологическое агентство (Tekes). Также под эгидой Парламента страны действует фонд Sitra, что превратился капиталиста по венчурному финансированию, субсидируя новые компании на стадии старта и расширения их деятельности. Основной особенностью финских организаций есть принцип внутренней автономии в отношении принятия решений и принцип диверсификации источников финансирования. Отсутствие коллегиальности в принятии решений — залог ответственности государственных структур.

Эффективное сотрудничество финансовых учреждений и субъектов инновационной деятельности характеризуется уменьшением объема расходов, связанных с информацией и возможностью оперативно получать долгосрочные ресурсы. Ссудный капитал передается во временное пользование и возвращается после окончания срока ссуды, т.е. это капитал-собственность в отличие от капитала-функции. С точки зрения политической экономии ссудный капитал имеет особую форму движения (Д-Д'). Еще Йозеф Шумпетер утверждал, что банкир стоит между теми, кто желает осуществить «новые комбинации» и теми, кто имеет средства производства [3, С. 169]. Очень глубокой и уместной есть мысль Шумпетера, что кредит открывает предпринимателю доступ к народному хозяйственному потоку благ, еще даже до того, как он получит на это законное право, в течение определенного времени видимость права заменяет ему реальное право [3, С. 217].

Соглашаясь с тезисами Й. Шумпетера, мы констатируем, что роль банка в инновационной среде следует рассматривать с двух позиций. Во-первых, банк — субъект хозяйственной деятельности и способен генерировать инновации в виде новых депозитных и кредитных продуктов, операционных процессов, платежных средств и т.д. Во-вторых, функции банка, как депозитно-кредитного института, могут быть развернуты к финансированию инновационной деятельности. Также, банками может осуществляться прямое финансирование через участие в уставном или долевом капитале.

Коммерческие банки берутся за кредитование инновационных проектов в основном лишь в случае, когда существует реальный опытный образец продукции, еще лучше — образец адаптирован к рынку. Если рентабельность намного превышает ссудный процент, то кредитор будет склоняться к схеме венчурного финансирования.

Венчурное финансирование проводится строго «под ключ». Реализация коммерческого интереса венчурного капитала заключается в том, чтобы предприятие успешно развивалось и через 3-5 лет повысило свою стоимость в 4-5 раз, таким образом, обеспечив в среднем 30-40 % ежегодного роста. Согласно результатам осмотра мирового рынка венчурного капитала аудиторской компанией Ernst&Young в 2012 году, объем венчурных инвестиций упал к уровню 2009 года — 41,5 млрд. долларов США, кроме того, сократилось число раундов и средний объем одного раунда финансирования. Отражением тенденций инвестиционной сферы стало снижение в 2011 году числа венчурных фондов на 13% до 280, а также их стоимости на 31% до 29 млрд. долларов США [4].

Если расчетная рентабельность инновационного проекта примерно равна ссудному проценту, будет более приемлемым создание консорциума или проектное кредитование. Последнее следует понимать как систему общественно-экономических отношений между участниками сделки в процессе осуществления комплекса мероприятий по интегрированному финансированию, организации и управлении инновационными проектами на партнерских условиях. Этот вид финансирования целесообразен на начальной стадии инновационного проекта. Опыт показывает возможность покрытия до 90 % потребности в капитале.

Последователь Г. Менша, американский экономист Р. Фостер отмечал о существовании технологического разрыва. Процесс финансирования инноваций требует постоянного мониторинга и анализа с целью определения, какому отрезку логистической кривой соответствует имеющаяся технология или продукция и перспективные новации, возможно даже в совершенно других видах деятельности, чтобы вовремя направить ресурсы на их освоение. На наш взгляд, здесь возникает логическая закономерность, суть которой в том, что вероятность получения средств из финансовых источников растет с уровнем готовности инновационного продукта к освоению, а уровень риска зависит от стадии инновационного процесса. В 2012 году доля инвестиций в компании, что стали рентабельными, увеличилась до 69 % от общего количества сделок (с 56% до 2006 года), и до 74 % всех инвестиций [4].

На этапе создания предприятия под инновационный проект (стартапа) на смену венчурным фондам все чаще приходят «бизнес-ангелы» — частные инвесторы, вкладывающие деньги в стартапы в обмен на возврат вложений и долю в капитале. Небольшие, но растущие с каждым годом группы инвесторов движутся к образованию организованной сети, чтобы совместно участвовать в поиске объектов инвестиций. Создание преференциальной зоны, может стать весомым катализатором инновационной перестройки национальной экономики.

Принципы, из которых должно исходить регулирование банковских рисков: дифференциация, непрерывность, комплексность, гибкость, аутсорсинг, финансовые инновации. Страхование от финансовых рисков способствует расширению клиентской базы и позволяет привлекать дополнительные финансовые ресурсы. Альтернативой страхованию может стать правильно выбраная схема государственно-частного партнерства, что часто использует «специальный целевой механизм» (special purpose vehicles). Схема финансирования предполагает сочетание ресурсов нескольких банков и других финансовых учреждений, порой под государственные гарантии. В зависимости от условий контракта государство может выступать в роли инвестора, кредитора или заемщика, гаранта, либо как донор проекта (в случае предоставления субсидий частному сектору).

Английский ученый Г. Ецкович акцентирует внимание на вопросах формирования новой институциональной среды как основы мотивации частного сектора к участию в государственно-частном партнерстве [5]. После кризиса последних лет, правительства стран

(Англии, Франции, Японии и других) все чаще обращаются к частному сектору. Однако, конечная стоимость проведения торгов и текущие расходы в проектах ГЧП больше чем при государственных закупках. С точки зрения же граждан, за качество общественных услуг несет ответственность правительство, независимо от того, кто их предоставляет. И все же, ГЧП дает возможность удовлетворить растущий спрос общественного сектора на инфраструктурные объекты за средства частного и способствует развитию местного предпринимательства посредством инструментов совместной собственности и субподряда.

Сравнительная характеристика источников финансирования инновационного предприятия показала, что выбор в пользу того или иного инструмента должен делаться на основе системного анализа предприятия и условий реализации конкретного инновационного проекта [6-11]. Касательно предприятия ограниченного в собственных средствах, государственные и негосударственные целевые фонды являются более перспективными и желательными партнерами.

Современным государствам необходимо создавать институты развития и делегировать полномочия с параллельным увеличением финансовых средств, что позволит системе финансового обеспечения обрести целенаправленный характер. Комплексность стимулирования инновационного развития должна просматриваться во всех звеньях общественной жизни. Однако не все средства налоговой, амортизационной, таможенной, ценовой и кредитной политики государства можно выделить в определенные правовые акты. Адресность есть главным принципом государственной помощи, при этом коррупционная составляющая должна быть исключена «a priori».

Перспективными финансово-кредитными рычагами стимулирования инновационного развития есть: налоговый научный и инвестиционный кредит; налоговые преференции наукоемким и экологическим предприятиям; налаживание сотрудничества с сетью «бизнес-ангелов».

Государственно-частное партнерство это действенный инструмент в инновационной среде, что повышает конкурентоспособность национальной экономики, с учетом существенного условия единства государства и частного сектора. Дальнейшее исследования должны касаться изучения лучших практик финансово-кредитного обеспечения интенсивного типа развития и институциональных условий, способствующих инновационным изменениям в производительных силах и общественно-экономических отношениях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. The official website of the European Commission — ec.europa.eu —http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=rd_e_gerdfund&lang=en
2. Слава С., Сегварі П., Моркунайте Р. Інституційне забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку територій: зарубіжний та український досвід // С. Слава, П. Сегварі, Р. Моркунайте. — К.: «К.І.С.», 2008. — 112 с.
3. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. — 453 с.
4. Ernst & Young Global venture capital insights and trends report 2013 — http://www.ey.com/GL/en/Services/Strategic-Growth-Markets/Global-VC-insights-and-trends-report-2013
5. Etzkowitz Henry. The triple helix: university-industry-government innovation in action / Henry Etzkowitz. — New York; London: Routledge, 2008. — 164 p.
6. Балацкий Е.В. Механизм взаимообусловленности инноваций и экономического роста // Капитал страны, 03.04.2011. — 27 с.
7. Куфтырева Н.А. Разработка принципов формирования набора критериев оценки текущего инновационного состояния и перспективы развития предприятия // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013.№ 4 (30). С. 113-115.
8. Грудина С.И., Подгорная А.И. Антикризисный потенциал инновационных предприятий // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 2 (26). С. 64-69.
9. Крамин Т.В., Леонов В.А., Тимирясова А.В. Инвестиционная привлекательность региона как основа разработки и реализации регионального инвестиционного проекта // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 2 (24). С. 293-300.
10. Башмачникова Е.В., Абрамова Л.А. Элементы формирования теории управления проектами // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013.№ 2 (28). С. 125-133.
11. Кушнер М.А. Концептуальная модель взаимодействия элементов управления проектами развития промышленных предприятий // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 3 (27). С. 124-130.

FINANCIAL AND CREDIT LEVERS THAT STIMULATE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

© 2014

Y.A. Shevchuk, post-graduate student of political economy department of accounting and economics faculties
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kiev (Ukraine)

Annotation: An article investigates financial and credit levers that stimulate innovative development of the national economy in the world practice, their structure is examined also. The author gives a comparative description of the sources of financing innovation.

Keywords: innovation, innovative development, financial and credit lever, investment loan, venture capital, «business angel», project financing, public and private partnership.

УДК 338.48-6:2

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕЛИГИОЗНОГО ТУРИЗМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2014

В.Н. Якунин, доктор исторических наук, профессор, проректор по инновационной и научно-исследовательской деятельности
Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти (Россия)

Аннотация: Рассматривается современное состояние и уровень развития религиозного туризма в России, анализируются предложения туристических фирм по религиозным маршрутам, выявлены факторы, как препятствующие развитию религиозного туризма, так и положительно влияющие на него.

Ключевые слова: религиозный туризм, паломничество, церкви, монастыри.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. За последние четверть века в нашей стране стали развиваться многие ранее забытые или невостребованные виды туризма, и в первую очередь – религиозный туризм. Развитие религиозного туризма обусловлено наличием множества религиозных объектов, что позволяет туристическим фирмам предлагать самые разнообразные маршруты по внутренним и выездным турам. Основной поток религиозного туризма приходится на внутри российские направления. Религиозный туризм является составной частью современной индустрии туризма. Однако следует разграничить понятия «религиозный туризм» и «паломничество».

Традиция паломничества представляет собой, во-первых, одно из проявлений почитания святынь, возникшего у христиан сразу, с распространением христианства, во-вторых, она связана со стремлением к духовному общению с людьми праведной жизни (насельниками монастырей, известными старцами и т.п.) и получению от них совета, а в третьих, представляет собой индивидуальную потребность в активном духовном очищении, внутреннем самоопределении, утверждении в вере. Иными словами, паломничество есть специально предпринятое путешествие для более полного и глубокого, чем в повседневной жизни, соприкосновения со святыней [17].

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы. До начала 1990-х годов отечественная историческая и этнографическая наука игнорировала, по вполне известным причинам, тему хождения на богомолье. Также в связи с тем, что и само явление приняло более скрытый характер и не отличалось уже такими масштабами, оно фактически не попадало в поле зрения исследователей.

В 1990-х гг. возрождается интерес к теме православного туризма и паломничества. В литературе объектами изучения исследователей стали святые источники, известные как в России, так и на местах, православные храмы и монастыри [3, 8, 12, 13, 14, 16, 17, 19, 20, 22].

В учебных пособиях Т. Т. Христова «Религиозный туризм» и А. Ф. Тришина «Мировые религии и религиозные памятники» рассказывается о святых местах и религиозных центрах. Дано краткое описание существующих религий. Теоретический материал в книге сочетается с вопросами организации туристских поездок. Рассмотрены особенности работы ряда российских турфирм по организации религиозного туризма [21, 23]. Вопросы религиозного туризма и паломничества, их правовое регулирование, анализ современного состояния рассматриваются в трудах патриарха Кирилла, епископа Марка, А. В. Бабкина, М. Б. Биржакова, Н.С. Жданова и др. В большинстве работ авторы видят смысл в разграничении понятий «религиозного туризма» и «паломничества», так как это 2 совершенно разных и по смыслу, и по содержанию направления [1, 2, 4, 5, 6, 7, 9, 10, 11].

Формирование целей статьи (постановка задания). Разработать стратегию развития религиозного туризма в России, выявить факторы, положительно влияющих на этот процесс, так и препятствующих ему, выработать комплекс мероприятий для дальнейшего развития религиозного туризма.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. На сегодняшний день наибольшей популярностью среди россиян, отправляющихся в религиозные и паломнические туры, пользуются однодневные поездки. Такие поездки организуются по маршрутам, имеющим небольшую удаленность от места проживания. Туристов привлекает относительно невысокая стоимость и возможность ознакомиться с религиозными святынями за короткий срок. К их числу относятся короткие 3-4–дневные программы на выходные дни. Их доля в общем объеме предложений по религиозному туризму московских операторов составляет приблизительно 60%. Около 30% приходится на недельные туры и 10% – более продолжительные программы.

За последнее время выросла популярность дальних (недельных) религиозных поездок. Среди них ведущее место занимают Соловецкие острова. Прирост туристов связан не только с богатым историческим наследием Соловков, с организацией насыщенной экскурсионной программы религиозной тематики. Прибытие российских туристов увеличивается и с развитием гостиничной инфраструктуры в Архангельской области. Здесь гостиницы среднего уровня и туристического класса представлены весьма широко, что позволяет свободно размещать туристов, отправляющихся на Соловки. Средняя стоимость проживания в них не превышает $20-40 в сутки на человека. Одним из факторов прироста туристов на Соловки стал реализованный московскими туроператорами план открытия и возрождения круизов на остров Кий в Белом море, комбинированных туров С.- Петербург – Архангельск – Соловецкие острова.

В последнее время возрастает спрос у туристов на поездки длительного пребывания по следующим религиозным маршрутам: к мощам святых Тихона Задонского (Задонск, Липецкая область), к мощам Митрофана Воронежского, в Коренную пустынь (Курская область), к пещерам и к святым источникам в Дивногорье Ивановской области.

Зимой на религиозных, как и на обычных, светских маршрутах, наблюдается некоторое затишье. В этот период, как верующие, так и светские туристы предпочитают отправляться в непродолжительные, чаще однодневные поездки к местам поклонения, находящихся не далее чем в 3-4 часах езды на автобусе. Продолжительность зимних путешествий составляет двое-трое, реже четверо суток.

К традиционно летнему относится направление Русский Север, включающее посещение островов Валаам, Соловки, Кирилло-Белозерского и Ферапонтова монастырей, святых и чудотворных мест Вологды, Каргополя, Великого Устюга, Кижей. Маршруты на знаменитые Валаам и беломорский архипелаг – Соловецкие острова – в летнее время продвигаются на рынке особенно активно в связи с расширением возможностей в

отношении транспортной доступности.

Популярность маршрутов к религиозным объектам тех или иных святых мест имеет еще более существенную зависимость от церковных праздников. Среди верующих принято, что любое отмечаемое церковью событие лучше при возможности встречать в местах, имеющих к нему исторически наиболее близкое отношение. Считается, что каждую религиозную поездку необходимо приурочить к определенному календарному событию, тогда и само путешествие будет под покровительством небесных защитников. Пики религиозных поездок приходятся на Рождество Христово в период с 25 декабря по 7 января, на Крещение Господне с 6 января по 19 января, на Сретение Господне со 2 февраля по 15 февраля, а также на другие христианские праздники. В такой период верующие и светские туристы отправляются по предложениям туристических фирм во все известные и наиболее почитаемые святые места России.

Что касается религиозного выездного туризма, то он имеет два направления – ближнее и дальнее зарубежье. Ближнее зарубежье пользуется хотя и меньшим, но стабильным спросом.

Первое место по популярности занимают поездки к святыням Израиля. Для верующих Израиль – это страна, где находятся величайшие святыни (храм Рождества Христова в Вифлееме, гора Фавор, храм Гроба Господня в Иерусалиме).

В настоящее время съездить в религиозный тур в дальнее зарубежье не составляет большого труда, так как рынок изобилует предложениями. Цены на религиозные зарубежные туры колеблются в пределах от $150 до $1000. Главное выбрать направление, приемлемое по мотивации и бюджету, а затем фирму или паломническую службу.

Поездки к мусульманским святыням в Мекку и Медину (хадж), организуются малочисленными компаниями (например, фирмой «Олимп ВВ»). Ограниченность круга предложений связана с рядом объективных трудностей - закрытостью Саудовской Аравии для туристов и жестким лимитом, устанавливаемым властями на количество паломников из каждой страны. Поездки к чтимым мусульманами святыням на территории России (находящаяся в г. Касимове Рязанской области могила царицы Сююмбеки и др.) пока организуются довольно редко.

Религиозные основные маршруты Дальнего Зарубежья россиян располагаются в таком порядке: в Израиль, Кипр, Грецию, в Италию, Турцию, Египет.

Для того чтобы правильно определить стратегию развития и выработать комплекс мероприятий, необходимо проанализировать ситуацию и выявить комплекс факторов, как положительно влияющих на развитие религиозного внутреннего туризма, так и препятствующих ему.

Факторы, положительно влияющие на развитие религиозного внутреннего туризма: богатство туристско-рекреационных ресурсов, связанное с наличием большого количества святынь православия на территории страны; прогрессивная политика столичной власти (принято распоряжение мэра Москвы «О развитии религиозного туризма»); развитая информационная база (СМИ, в том числе электронные); территориальная, транспортная и ценовая доступность для российских туристов; наличие образовательных структур, готовящих кадры для туристской отрасли и гостиничного хозяйства.

Факторы, препятствующие развитию религиозного внутреннего туризма: неразвитая инфраструктура для религиозного туризма. Фактически монастырских гостиниц как инфраструктуры пока не существует. В отличие от зарубежных партнеров, действующие обычные отечественные базы размещения, автотранспорта предприятия питания и т.д. не отличаются обязательностью и неукоснительным соблюдением отраслевых стандартов, что отражается на качестве сервиса; несистематизированная информационная среда, а именно: а) неразвитая система партнерских взаимосвязей между субъектами туристской деятельности, б) неполные и разрозненные сведения об объектах инфраструктуры религиозного туризма, в) неразвитая система информационного оповещения туристов о транспортной системе страны; отсутствие активной роли государства в поддержке религиозного туризма; высокая стоимость рекламной кампании, недоступность участия на туристических выставках в связи с высокими ценами на стенды и полиграфическую рекламную продукцию; недостаточное использование потенциала религиозно-культурных ресурсов; разобщенность в среде организаций, действительно или потенциально участвующих в процессах развития религиозного внутреннего туризма; недостаточно развитый уровень подготовки религиозных маршрутов российскими турфирмами. Организация приема российскими фирмами в соответствии с положениями различных вероисповеданий необходимым требованиям пока не отвечают; практически полное отсутствие разработки задачи привлечения зарубежных туристов к российским святыням, представляющим значительный конфессиональный и культурный интерес; дефицит квалифицированных кадров, соответствующих международным требованиям. В паломнических службах, созданных при церквях, монастырях и других религиозных организациях, часто работают непрофессионалы. Естественно, что с такой службы никто не требует и сертификат на безопасность жизни и здоровья граждан, обязательный для всех турфирм; нежелание руководителей местных туристских объектов при работе с партнерами руководствоваться международными стандартами ведения бизнеса. В первую очередь это касается ценообразования. Гостиницы, например, нередко без предупреждения увеличивают стоимость проживания, пользуясь временным повышением спроса. В расчет не берется даже тот факт, что турфирма загружает гостиницу даже в межсезонье.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.

Выявленные в ходе анализа состояния среды и общества в России сдерживающие факторы для развития религиозного туризма и одновременно возможности позволяют разработать стратегию развития отрасли религиозного туризма [25-28]. Для создания благоприятных условий развития религиозного туризма должны быть поставлены следующие задачи: формирование механизма управления развитием туристской отрасли, формирование нормативно-правовой базы религиозного туризма в целях стимулирования отрасли и привлечения в отрасль инвестиций, стимулирование развития предпринимательства в сфере религиозного туризма, стимулирование развития материальной базы туристкой отрасли путем привлечения российских и иностранных инвестиций для реконструкции, поддержания технического состояния памятников культовой архитектуры как объектов религиозного туризма, создания новых средств размещения, создание условий для развития туристских зон в регионах России на основе соглашений в области туризма, гармонизация социальной и общественной жизни, возрождение интереса к родной стране, решение вопросов сохранения историко-культурного наследия и защита окружающей среды, создание системы информационного обеспечения туристов, внедрение комплексной компьютерной и информационной системы, проведение активной рекламно-информационной деятельности, направленной на формирование туристского имиджа России и развитие интереса к религиозным и культурным ценностям различных конфессий, совершенствование системы образования и профессиональной подготовки кадров для сферы туризма.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Биржаков М. Б. Паломнический и религиозный туризм//Туристские Фирмы. Справочник. Вып. 14. -

СПб.: ОЛБИС, 1997. С. 117-122;

2. Биржаков М. Б. Правовое регулирование паломничества: исторический аспект и современность// Туристские Фирмы. Вып. 35(3) — СПб.: «Невский Фонд», 2005. С. 280-286.

3. Биржаков М. Б., Жигунов Э. А., Шумилов А. Л. Паломнические туры на Валаам//Туристские Фирмы. Справочник. Вып. 11.-СПб.: ОЛБИС, 1996. С. 86-94.

4. Биржаков М. Б., Житенев С. Ю. История русского православия и вопросы паломнического туризма//Туристские Фирмы. Справочник. Вып. 17. - СПб.: ОЛБИС, 1998. С 235 – 239;

5. Биржаков М. Б., Риш А. М. Методологические особенности составления программы паломнического тура//Туристские Фирмы. Справочник. Вып. 20.- СПб.: Невский Фонд, 2000. С. 156-168.

6. Биржаков М.Б. Паломнический и религиозный туризм. «Туристские Фирмы», справочник, Вып. 14 – СПб.: ОЛБИС, 1997г.

7. Биржаков М.Б. Правовые основные и методы регулирования паломнического туризма. «Туристские Фирмы», справочник, Вып. 30 – СПб.: ОЛБИС, 2003.

8. Даринский А. В. Русские православные монастыри России как объект туризма // Труды Академии туризма. Вып. 1. СПб: «Олбис», 1995.

9. Доклад Епископа Егорьевского Марка «Православное паломничество: содержание понятий» // Православный паломник. 2004. № 6.

10. Доклад председателя Отдела внешних церковных связей Московского Патриархата митрополита Смоленского и Калининградского Кирилла «Проблемы развития современного православного паломничества» // Православный паломник. 2004. № 6.

11. Жданов Н. С. Паломнический туризм – за и против // Турист. 2003. №6.

12. Иникова С.А. Святые источники Рязанской земли. // Православие и русская народная культура в Рязанском крае. Рязань, 2000.

13. Клементьева Е. Паломничество к святыням Тверской земли // Православный паломник. 2003. № 1.

14. Орехов Д. Святые источники России. Спб: «Амфора», 2009. – 224 с.

15. Орехов Д. Святые места России. Спб: «Амфора», 2002. – 356 с.

16. Питирим (Нечаев Константин Владимирович, митрополит Волоколамский и Юрьевский) Культурное наследие Руси как объект паломничества : курс лекций - М. : Фактория-С, 2003. - 200 с.

17. Поплавская Х. В. Паломничество, странноприимство и почитание святынь в Рязанском крае. XIX – XX вв. Рязань, 1998. – 116 с.

18. Поплавская Х.В. Особенности православного паломничества в XX веке. // Исторический вестник. № 1. М.-Воронеж, 1999. С. 25-42.

19. Святые источники Самарского края. Живые родники. Самара : Издательство «Самарский университет», 2010. - 98 с.

20. По святым местам России. Самые почитаемые православные святыни. Чудотворные иконы. Мощи святых. Справочник. СПб: «Весь», 2011. – 128 с.

21. Тришин А. Ф. Мировые религии и религиозные памятники: Учебное пособие. – М.: Московский лицей КУРСИВ, 1997. - 328 с.

22. Федотова Н. Паломничество на Урал // Православный паломник. 2004. № 6.

23. Христов Т. Т. Религиозный туризм: Учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений. – М.: Издательский центр «Академия», 2003. – 288 с.

24. Ялов М., протоиерей. Православные молодежные лагеря паломнической направленности // Православный паломник, журнал. 2005. № 1.

25. Якунин В.Н. Значение религиозного туризма для популяризации историко-культурного наследия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 1 (23). С. 282-283.

26. Ивлева Н.В. Формирование толерантности у молодежи через развитие этнического туризма в Казахстане // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2013. № 4. С. 18-20.

27. Кабиров И.С. Специфика развития социального туризма в Российской Федерации // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 1 (25). С. 79-83.

28. Якунин В.Н. Объекты православного религиозного туризма и паломничества в Тольятти и их значение для популяризации историко-культурного наследия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 2 (24). С. 377-382.

CURRENT STATE, PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE RELIGIOUS TOURISM DEVELOPMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION

© 2014

V.N. Yakunin, doctor of history science, Professor, prorector of Innovative and Science-Research Activity
Volga Region State University of Service, Togliatti, (Russia)

Annotation: The current state and level of religious tourism development in Russia is considered, the offers of travel companies on religious routes are analyzed, the factors, both interfering and positively influencing religious tourism development are revealed in the article.

Keywords: religious tourism, pilgrimage, churches, monasteries.

НАШИ АВТОРЫ

Богославская Алина Викторовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики
Адрес: Николаевский национальный университет имени В. А. Сухомлинского, 54030, Украина, г. Николаев, ул. Никольська, 24
Тел.: +38(099)-273-50-62
E-mail: alina_sichko@mail.ru

Бугаенко Станислав Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент
Адрес: Международный Университет Бизнеса и Права, 73028, Украина, г. Херсон, а/я №2
Тел.: (+38050) 781-84-02
E-mail: cccsev@mail.ru, sabugaenko@mail.ru

Букало Сергей Сергеевич, аспирант кафедры «Общего и административного менеджмента»
Адрес: Донецкий государственный университет управления, 83015, Украина, г. Донецк, ул. Челюскинцев, 163-а
Тел.: (+38066) 920-55-49
E-mail: bukalosergey@outlook.com

Васильева Елена Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Адрес: Поволжский государственный университет сервиса, 445677, Россия, г. Тольятти, ул. Гагарина, 4
Тел.: 89277744383
E-mail: Vaselal@mail.ru

Васильчук Ольга Ивановна, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Адрес: Поволжский государственный университет сервиса, 445677, Россия, г. Тольятти, ул. Гагарина, 4
Тел.: 8-8482-409166
E-mail: famvas@yandex.ru

Гоголь Марина Николаевна, кандидат экономических наук, ассистент кафедры бухгалтерского учёта и аудита
Адрес: Одесский государственный аграрный университет, 65012, Украина, Одесса, ул. Пантелеймоновская, 13
Тел.: (048)734-78-15
E-mail: marigog@meta.ua

Голиков Олег Иванович, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Налоги и налогообложение»
Адрес: Волжский университет имени В.Н. Татищева, 445020, Россия, Тольятти, ул. Ленинградская, д.16
E-mail: oivanovich@yandex.ru

Голикова Ольга Васильевна, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Налоги и налогообложение»
Адрес: Волжский университет имени В.Н. Татищева, 445020, Россия, Тольятти, ул. Ленинградская, д.16
E-mail: oivanovich@yandex.ru

Голубев Альберт Константинович, кандидат технических наук, профессор, профессор кафедры экономики предприятия
Адрес: Одесская национальная академия связи им. А.С. Попова, 65029, Украина, Одесса, ул. Ковальская, 1.
Тел.: (+380) 7050333
E-mail: albert.golubev@mail.ru

Грищенко Эвелина Вячеславовна, аспирантка
Адрес: Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономического развития и торговли Украины, 01103, Украина, г. Киев, бульвар Дружбы Народов, 28
Тел: 093-583-88-44
E-mail: Evelina88@ukr.net

Ерохин Роман Геннадьевич, кандидат экономических наук, докторант
Адрес: Поволжский государственный университет сервиса, 445677, Россия, г. Тольятти, ул. Гагарина, 4
Тел.: (8482) 22-91-96
E-mail: Vaselal@mail.ru

Ерохина Лидия Ивановна, доктор экономических наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ, ректор
Адрес: Поволжский государственный университет сервиса, 445677, Россия, г. Тольятти, ул. Гагарина, 4
Тел.: 8-8482-409166
E-mail: famvas@yandex.ru

Захарченко Лолита Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики предприятия
Адрес: Одесская национальная академия связи им. А.С. Попова, 65029, Украина, Одесса, ул. Ковальская, 1.
Тел.: (+380) 7050333
E-mail: iem_onaz@mail.ru

Иванова Марина Ильинична, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент производственной сферы».
Адрес: Государственное высшее учебное заведение «Национальный горный университет», 49005, Украина, г. Днепропетровск, пр. Карла Маркса, 19.
Тел.: (8067) 922-566-2, (8095)797-0-252
E-mail: ma_riva@ukr.net

Ищенко Алёна Александровна, ассистент кафедры экономической теории и конкурентной политики
Адрес: Киевский национальный торгово-экономический университет, 02156, Украина, г. Киев, ул. Киото, 19.
Тел.: (044) 513-74-45
E-mail: prepodsha@list.ru

Кириченко Ольга Николаевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности
Адрес: Национальный университет пищевых технологий, 01033, Украина, Киев, ул. Владимирская, 68
Тел.: (067) 449-04-12
E-mail: Monbis@meta.ua

Козак Екатерина Богдановна, кандидат экономических наук, доцент Одесской национальной академии пищевых технологий.
Адрес: Одесская национальная академия пищевых технологий, 65039, Украина, г. Одесса, ул. Канатная 112
Тел.: (+38050) 781-84-02
E-mail: cccsev@mail.ru

Козьма Иванна Ивановна, соискатель кафедры финансов и банковского дела
Адрес: Ужгородский национальный университет, 88000, Украина, г. Ужгород, ул. Университетская, 14-А, каб.405
Тел.: +380956060000
E-mail: janochka007@mail.ru

Кондратьева Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая теория и прикладная статистика»
Адрес: Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко, 94400, Украина, Луганская обл., г. Краснодон, Микроцентр д.25, кв. 20,
Тел.: (+38050) 478-78-89
E-mail: kondrateva-tanya@yandex.ru

Кузьменко Светлана Сергеевна, ассистент кафедры международной экономики
Адрес: Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, 83050, Украина, г. Донецк, ул. Щорса, 31
Тел.: (050) 085-85-78
E-mail: svetlanakuzmenko@mail.ru

Ляхно Николай Иванович, аспирант
Адрес: Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономического развития и торговли Украины, 01103, Украина, г. Киев, бульв. Дружбы Народов, 28.
Тел.: (096)220-49-09
E-mail: mykolalyahno@ukr.net

Мазуренок Оксана Романовна, кандидат экономических наук, ассистент кафедры финансов, учета и контроля
Адрес: Тернопольский национальный технический университет имени Ивана Пулюя, 46001, Украина, г. Тернополь, ул. Русская, 56.
Тел.: + 380676999277
E-mail: oxanamazyrenok@gmail.com

Марусич Оксана Владимировна, ассистент, аспирант кафедры экономической кибернетики
Адрес: Национальный авиационный университет, 03680, Украина, г. Киев, просп. Космонавта Комарова, 1
Тел.: +38(044) 406-77-90
E-mail: phenny@rambler.ru

Мельничук Оксана Ивановна, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга
Адрес: Одесский государственный аграрный университет, 65012, Украина, Одесса, ул. Пантелеймоновская, 13,
Тел.: +38 (097) 445-97-03
E-mail: kselenzia@mail.ru

Морозюк Наталия Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учёта и аудита
Адрес: Одесский государственный аграрный университет, 65012, Украина, Одесса, ул. Пантелеймоновская, 13
Тел.: (048) 734-88-42
E-mail: natali225@mail.ru

Мостовая Майя Амирахмедовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры информатики и экономической кибернетики
Адрес: Черниговский государственный институт экономики и управления, 14033, Украина, г. Чернигов, ул. Стрелецкая, 1
Тел.: (066) 3028406
E-mail: maiad@i.ua

Найда Андрей Васильевич, кандидат экономических наук, ассистент кафедры «Бухгалтерского учета и аудита».
Адрес: Одесский государственный аграрный университет, 65044, Украина, Одесса, ул. Канатная, 98, к. 412.
Тел.: +38(097)186-42-73
E-mail: andrew.od@mail.ru

Найда Ирина Станиславовна, аспирант кафедры «Менеджмента и маркетинга».
Адрес: Одесский государственный аграрный университет, 65044, Украина, Одесса, ул. Канатная, 98, к. 412.
Тел.: +38(097)186-42-52
E-mail: irochka.lobankina@gmail.com

Наумова Ольга Николаевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление», проректор по учебной работе и качеству образования
Адрес: Поволжский государственный университет сервиса, 445677, Россия, г. Тольятти, ул. Гагарина, 4
E-mail: naumovaon@tolgas.ru

Недосвитий Наталья Владимировна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономики и менеджмента в туризме и социальной сферы»
Адрес: Филиал ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», 428034, Россия, Чебоксары, Ядринское шоссе, 3
Тел.: (8352) 39-74-93
E-mail: rubina313@gmail.com

Николаева Надежда Александровна, кандидат экономических наук, ассистент кафедры «Менеджмент»
Адрес: Поволжский государственный университет сервиса, 445677, Россия, г. Тольятти, ул. Гагарина, 4
E-mail: nikolaevanadezda@mail.ru

Пестова Татьяна Николаевна, аспирантка кафедры «Политическая экономия учетно-экономических факультетов»
Адрес: Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана, 03680, Украина, г. Киев, пр. Победы 54/1
Тел.: 380 (44) 456-31-62
E-mail: Pestova88@mail.ru

Плешко Эдуард Анатольевич, старший научный сотрудник
Адрес: Украинский научно-исследовательский институт медицины транспорта, 65039, Украина, Одесса, ул. Канатная, 92
Тел.: (8048) 722-53-64
Тел.(моб): 0487433009

Редзюк Евгений Васильевич, кандидат экономических наук, доцент, докторант
Адрес: Институт экономики и прогнозирования НАН Украины, 01011, Украина, г. Киев, ул. Панаса Мирного, 26
Тел.: +38 097 403-52-91
E-mail: redzyuk@gmail.com

Савенков Дмитрий Леонидович, доктор экономических наук, профессор
Адрес: Самарский государственный экономический университет, 443090, Россия, г. Самара, ул. Советской Армии, 141
Тел.: 8-8482-409166
E-mail: famvas@yandex.ru

Свешников Николай Геннадьевич, аспирант
Адрес: Поволжский государственный университет сервиса, 445677, Россия, г. Тольятти, ул. Гагарина, 4
Тел.: (8482) 22-91-96
E-mail: Vaselal@mail.ru

Сеньковская Оксана Степановна, соискатель
Адрес: Тернопольский национальный экономический университет, 46000, Украина, г. Тернополь, ул. Львовская 11.
Тел.: 067-760-18-43
E-mail: sianichka@mail.ru

Смолынец Игорь Богданович, ассистент
Адрес: Львовський национальный университет ветеринарной медицины и биотехнологий имени С.З. Гжицкого, 79049, Украина, г. Львов, ул. Освицкая 17,кв 26.
Тел.: 0679777801
E-mail: Smolinecz86@mail.ru

Стрий Любовь Алексеевна, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента и маркетинга
Адрес: Одесская национальная академия связи им. А.С. Попова, 65029, Украина, Одесса, ул. Ковальская, 1.
Тел.: (+380) 7050333
E-mail: lyubov.striy@mail.ru

Суворова Надежда Ивановна, ассистент кафедры «Информационных систем и технологий»
Адрес: Одесский государственный аграрный университет, 65012, Украина, Одесса, ул. Пантелеймоновская, 13
Тел.: (8048) 784-57-32
Тел.: 0971548658
E-mail: nadezhda_chepil@mail.ru

Фурсина Оксана Валерьевна, соискатель
Адрес: Львовский институт региональных исследований, 79000, Украина, г. Львов, ул. Козельницкая, 4.
Тел.: 0982552375
E-mail: jrcfyf10@ukr.net

Холявко Наталья Ивановна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории
Адрес: Черниговский государственный институт экономики и управления, 14033, Украина, г. Чернигов, ул. Стрелецкая, 1
Тел.: (066) 646 95 99
E-mail: natasha290186@rambler.ru

Шевчук Юрий Андреевич, аспирант кафедры политической экономии учетно-экономических факультетов
Адрес: Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана, 03680, Украина, г. Киев, проспект Победы, 54/1
Тел.: (050) 383-10-99
E-mail: shevchuky@ukr.net

Якунин Вадим Николаевич, доктор исторических наук, профессор, проректор по инновационной и научно-исследовательской деятельности
Адрес: Поволжский государственный университет сервиса, 445677, Россия, Тольятти, ГСП, ул. Гагарина, 4.
Тел.: 89171319174
E-mail: vadyak@mail.ru

OUR AUTHORS

Bogoslavska Alina Viktorovna, candidate of economical sciences, associate professor of the department «International economic»
Address: Uniwersytet panstwowy im. Sychomlynskiego, 54030, Ukraina, m. Nikplajew, ul. Nikolska 24
Tel.: +38(099)-273-50-62
E-mail: alina_sichko@mail.ru

Bugaenko Stanislav Anatolievich, candidate of economic sciences, associate Professor
Address: International University of Business and Law, Ukraine, Kherson, 73028, P.O. box 2
Tel.: (+38050) 781-84-02
E-mail: cccsev@mail.ru, sabugaenko@mail.ru

Bukalo Sergey Sergeyevich, a postgraduate of the Department of «General and administrative management».
Address: Donetsk state University of management, 83015, Ukraine, Donetsk, street Chelyuskintsev 163-a,
Tel.: (+38066) 920-55-49
E-mail: bukalosergey@outlook.com

Erokhina Lidia Ivanovna, doctor of economic sciences, professor, honored worker of higher school of Russian Federation, rector
Address: Volga State University of Service, 445677, Russia, Togliatti, st. Gagarin, 4
Tel: 8-8482-409166
E-mail: famvas@yandex.ru

Fursina Oksana Valerevna, applicant
Address: Lviv Institute of Regional Studies, 79000, Ukraine, Lviv, Kozelnuzkaia 4.
Tel.: 0982552375
E-mail: jrcfyf10@ukr.net

Gogol Marina Nikolaevna, candidate of economic sciences, assistant of department of record-keeping and audit
Address: Odessa State Agrar University, 65012, Ukraina, Odessa, Ukraina. Panteleimon, 13
Tel.: (048) 734-78-15
E-mail: marigog@meta.ua

Golikov Oleg Ivanovich, candidate of economic sciences, associate professor of the department of Taxes and taxation
Address: Volzhsky University named by V.N. Tatishchev, 445020, Russia, Tolyatti, street Leningrad, 16
E-mail: oivanovich@yandex.ru

Golikova Olga Vasilievna, candidate of economic sciences, associate professor, head of department of Taxes and taxation
Address: Volzhsky University named by V.N. Tatishchev, 445020, Russia, Tolyatti, street Leningrad, 16
E-mail: oivanovich@yandex.ru

Golubev Albert Konstantinovich, candidate of engineering sciences, professor, professor of department of economy of enterprise
Adress: Odessa National Academy of Telecommuncations named after A.S.Popov, 65029, Ukraine, Odessa, street Kovalskaya, 1.
Tel.: (+380) 7050333
E-mail: albert.golubev@mail.ru

Grischenko Evelina Vyacheslavivna, post-graduate student
Address: Research Economic Institute of the Ministry of Economic Development and Trade, 01103, Ukraine, Kiyev, bulvar Druzhby Narodov, 28
Тел: 093-583-88-44
E-mail: Evelina88@ukr.net

Holyavko Natalia Ivanovna, candidate of economical science, associate professor of the chair «Economic Theory»
Address: Chernigov State Institute of Economics and Management, 14005, Ukraine, Chernigov, st. Streletskaya, 1
Tel.: (066) 646 95 99
E-mail: natasha290186@rambler.ru

Ishchenko Alyona Alexandrovna, assistant of the chair «Economic Theory and Competition Policy»
Address: Kyiv National University of Trade and Economics, 02156, Ukraine, Kyiv, st. Kioto, 19.
Tel.: (044) 513-74-45
E-mail: prepodsha@list.ru

Ivanova Marina Ilinichna, candidate of economic sciences, associate professor of the department of «Management of Productive Sector»
Address: State Higher Education Institution «National Mining University», 49005, Ukraine, Dnepropetrovsk, Karla Marx Av. 19.
Tel.: (8067) 922-566-2, (8095)797-0-252
E-mail: ma_riva@ukr.net

Kirichenko Olga Nikolaevna, candidate of economic sciences, Associate Professor of International Management chair
Address: National University Of Food Technologies, 01033, Ukraine, Kyiv, Vladimirskaia str.68
Тел.: (067) 449-04-12
E-mail: Monbis@meta.ua

Kondratieva Tatyana Victorovna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department «Economic theory and applied statistic»
Address: Lugansk National Taras Shevchenko University, 94400, Ukraine, Luhansk reg., Krasnodon, Microcenter, 25/20
Tel.: (+38050) 478-78-89
E-mail: kondrateva-tanya@yandex.ru

Kozak Catherine Bogdanovna, candidate of economic Sciences, associate Professor
Address: Odessa National Academy of Food Technology, 65039, Ukraine, Odessa, street Cable car 112
Tel.: (+38050) 781-84-02
E-mail: cccsev@mail.ru

Kozma Ivanna Ivanovna, applicant of the Department of Finance and Banking
Address: Uzhhorod National University, 88000, Uzhhorod, Universitetska str.14-a, room 405
Tel.: +380956060000
E-mail: janochka007@mail.ru

Kuzmenko Svetlana Sergeevna, assistant of the International Economics Department
Address: Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhayilo Tugan-Baranovsky, 83050, Ukraine, Donetsk,
st. Shchorsa, 31
Tel.: (050) 085-85-78
E-mail: svetlanakuzmenko@mail.ru

Lyahno Nikolay Ivanovich, post-graduate student
Адрес: Scientific and Research Economic Institute of the Ministry of Economic Development and Trade Ukraine, 01103, Ukraine, Kyiv, blvd Druzhby Narodov, 28.
Тел.: (096)220-49-09
E-mail: mykolalyahno@ukr.net

Marusych Oksana Vladimirovna, assistant, post-graduate student of Economic cybernetics Department
Address: National aviation university, 03680, Ukraine, Kyiv, ave. Kosmonavta Komarova, 1
Tel.: +38(044) 406-77-90
E-mail: phenny@rambler.ru

Mazurenok Oksana Romanovna, candidate of economic sciences, assistant of department of finance, account and control
Ternopil Ivan Pul'uj National Technical University, Ternopil (Ukraine)
Address: Ternopil Ivan Pul'uj National Technical University, 46001, Ukraine, Ternopil, Ruska str., 56.
Tel.: + 380676999277
E-mail: oxanamazyrenok@gmail.com

Melnychuk Oksana Ivanovna, candidate of economical sciences, Docent, Department of Management and Marketing
Address: Odessa State Agrarian University, 65012, Ukraine, Odessa, Panteleymonovskaya street, 13,
Phone: +38 (097) 445-97-03
E-mail: kselenzia@mail.ru

Morozyuk Nataliya Sergeevna, PhD , candidate of economical sciences, PhD of the chair « Accounting and Auditing»
Address: Odesa State Agrarian University, 65012, Ukraine, Odesa, Panteleymonivska, 13
Tel.: (048) 734-88-42
E-mail: natali225@mail.ru

Mostova Maya Amirahmedovna, candidate of economical science, associate professor of the chair «Informatics and Economic Cybernetics»
Address: Chernigov State Institute of Economics and Management, 14005, Ukraine, Chernigov, st. Streletskaya, 1
Tel.: (066) 3028406
E-mail: maiad@i.ua

Naida Andriy Vasyl`ovich, candidate of economical sciences, assistant of the chair «Accounting and audit»
Address: Odessa State Agrarian University, 65044, Ukraine, Odessa, Kanatna, 98, r. 412.
Tel.: +38(097)186-42-73
E-mail: andrew.od@mail.ru

Naida Iryna Stanislavivna, graduate student of the chair « Management and marketing »
Address: Odessa State Agrarian University, 65044, Ukraine, Odessa, Kanatna, 98, r. 412.
Tel.: +38(097)186-42-52
E-mail: irochka.lobankina@gmail.com

Naumova Olga Nikolaevna, candidate of economic sciences, associate professor of the department «Economy and management», prorector on educational work and quality of education
Address: Povolzhskiy state University of service, 445677, Russia, Tolyatti, ul Gagarina, 4
E-mail: naumovaon@tolgas.ru

Nedosvitiy Natalia Vladimirovna, Candidate of Economics, Associate Professor of the Department of Economics and Management in Tourism and Social Sphere
Address: The branch of St. Petersburg State University of Economics, 428034, Russia, Cheboksary, Yadrinskoe Highway 3
Tel.: (8352) 39-74-93
E-mail: rubina313@gmail.com

Nikolaeva Nadezhda Aleksandrovna, the candidate of economic sciences, assistant of the department «Management»
Address: Povolzhskiy state University of service, 445677, Russia, Tolyatti, street Gagarina, 4
E-mail: nikolaevanadezda@mail.ru

Pestova Tatyana Nikolaevna post-graduate student of the department of "Political economy of the accounting and economic faculties"
Address: Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, 03680, Ukraine, Kiev, Peremogy avenue, 54/1
Tel.: 380 (44) 456-31-62
E-mail: Pestova88@mail.ru

Pleshko Eduard Anatolyevich, senior researcher
Address: Ukrainian Research Institute of Transport Medicine, 65039, Ukraine, Odessa, st. Kanatnaya, 92
Tel.: (8048) 722-53-64
Tel.(mobile): 0487433009

Redziuk Yevhenii Vasyulovich, candidate of economic sciences, associate professor, Ph.D. student
Address: Institute of Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine, 01011, Ukraine, Kiev, st. Panas Mirny, 26
Tel.: +38 097 403-52-91
E-mail: redzyuk@gmail.com

Savenkov Dmitry Leonidovich, doctor of economic Sciences, Professor
Address: Samara state economic University, 443090, Russia, Samara, street Soviet Army, 141
Tel: 8-8482-409166
E-mail: famvas@yandex.ru

Senkovsky Oksana Stepanovna, the applicant
Address: Ternopil national economic University, 46000, Ukraine, Ternopil, 11 Lvivska street.
Tel.: 067-760-18-43
E-mail: sianichka@mail.ru

Shevchuk Yuri Andreevich, post-graduate student of political economy department of accounting and economics faculties
Address: Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, 03680, Ukraine, Kiev, prospect Peremogy, 54/1
Tel.: (050) 383-10-99
E-mail: shevchuky@ukr.net

Smolunets Igor Bogdanovits, assistant
Address: Lvivski national University of veterinary medicine and biotechnology named S.S. Gicago, 79049, Lviv, Ukraine, Osvitskaja 17/26
Tel.: 0679777801
E-mail: Smolinecz86@mail.ru

Striy Lyubov Alekseevna, doctor of economic sciences, professor, professor of department of management and marketing
Adress: Odessa National Academy of Telecommuncations named after A.S.Popov, 65029, Ukraine, Odessa, street Kovalskaya, 1.
Tel.: (+380) 7050333
E-mail: lyubov.striy@mail.ru

Suvorova Nadezhda Ivanovna, assistant of the chair «Information systems and technologies»
Address: Odessa State Agrarian University, 65012, Ukraine, Odessa, st. Panteleymonovskaya, 13
Tel.: (8048) 784-57-32
Tel.: 0971548658
E-mail: nadezhda_chepil@mail.ru

Sveshnikov Nicolai Gennadievich, postgraduate student
Address: Volga State University of Service, 445677, Russia, Tolyatti, st. Gagarina, 4
Tel.: (8482) 22-91-96
E-mail: Vaselal@mail.ru

Vasilchuk Olga Ivanovna, doctor of economic Sciences, Professor, head of the Department of accounting, analysis and audit
Address: Volga State University of Service, 445677, Russia, Togliatti, st. Gagarin, 4
Tel.: 8-8482-409166
E-mail: famvas@yandex.ru

Vasilieva Elena Alekseevna, Ph.D., Associate Professor, Department of "Accounting and Audit"
Address: Volga State University of Service, 445677, Russia, Togliatti, st. Gagarin, 4
Tel.: 89277744383
E-mail: Vaselal@mail.ru

Yakunin Vadim Nicolaevich, doctor of history science, Professor, prorector of Innovative and Science-Research Activity
Adress: Volga Region State University of Service, 445677, Russia, Togliatti, Gagarin st., 4
Tel.: 89171319174
E-mail: vadyak@mail.ru

Yerokhin Roman Gennadievich, doctoral candidate
Address: Volga State University of Service, 445677, Russia, Togliatti, st. Gagarin, 4
Tel.: (8482) 22-91-96
E-mail: Vaselal@mail.ru

Zaharchenko Lolita Anatolievna, candidate of economic sciences, associate professor, professor of department of economy of enterprise
Adress: Odessa National Academy of Telecommuncations named after A.S.Popov, 65029, Ukraine, Odessa, street Kovalskaya, 1.
Tel.: (+380) 7050333
E-mail: iem_onaz@mail.ru