ISSN 2309-1762

Азимут научных исследований:

экономика и управление

2014
№ 2(7)

АЗИМУТ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ: *ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ*

Основан в 2012 г.

№ 2 (7)

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, доктор 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 30.06.2014.
Формат 60x84 1/8.
Печать оперативная.
Усл. п. л. 10,5.
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

МАРКЕТИНГОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ
Ажаман Ирина Анатольевна....5

ПРИОРИТЕТНЫЕ ЗАДАЧИ В БЕРЕЖЛИВОМ ПРОИЗВОДСТВЕ
Антонова Ирина Ильгизовна, Ахмадеева Гульнара Чулпановна....9

ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
Белик Вадим Данилович....11

КОЛЕБАНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА. ПРИЧИНЫ И СЛЕДСТВИЯ
Борисов Сергей Александрович....14

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ ПРОДАЖ
Великая Елена Геннадиевна, Чурко Вадим Вадимович....16

К ВОПРОСУ О МЕТОДАХ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
Галиахметова Алсу Махмутовна....18

ОЦЕНКА МЕХАНИЗМОВ МЕЖБЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РОССИИ
Гафурова Гульнара Талгатовна....22

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ АДАПТИВНОЙ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
Иванченко Надежда Александровна....25

КОНКУРЕНТНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ
Кобец Сергей Петрович....29

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
Курилов Кирилл Юрьевич, Курилова Анастасия Александровна....32

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ КАК ЭЛЕМЕНТА ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
Курилова Анастасия Александровна....34

МЕТОДЫ И ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ
Малюк Светлана Александровна....38

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ
Мельник Вячеслав Викторович....41

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ ТЯЖЕЛОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ УКРАИНЫ
Мосин Александр Александрович....43

СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И КОНТРОЛЯ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
Никифорова Елена Владимировна....47

ПРОГРАММНЫЕ РАСХОДЫ БЮДЖЕТА НА ЗДРАВООХРАНЕНИЕ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ
Нотфуллина Галина Николаевна....49

ВОЗМОЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
Осколков Илья Михайлович....53

РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ФИНАНСОВОМ ПРОСТРАНСТВЕ РЕГИОНОВ
Прямухина Наталия Валентиновна....57

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ
Светлова Валентина Владимировна....60

ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ: ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АСПЕКТ
Слатвинский Максим Анатольевич....62

ГОСУДАРСТВО И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ: ВЗАИМОСВЯЗЬ И ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ
Слатенькова Мария Александровна....66

КОНЦЕПЦИЯ КОМПРОМИССНОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
Тинтулов Юрий Валерьевич....70

БЫСТРОРАЗВИВАЮЩИЕСЯ СЕГМЕНТЫ ГЛОБАЛЬНОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА: ФАКТОРЫ И ПРЕДЕЛЫ РОСТА
Типанов Владислав Викторович....74

ОЦЕНКА МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ
Фукина Светлана Петровна....77

РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ
Хачатурова Тамара Отариевна....80

Наши авторы....83

CONTENT

MARKETING PROVIDING OF BUILDING DEVELOPMENT IN RURAL AREAS
Azhaman Iryna Anatoliivna....5

PRIORITY TASKS IN LEAN PRODUCTION
Antonova Irina Ilgizovna, Akhmadeyeva Gulnara Chulpanovna....9

FORMATION OF THE EFFECTIVE PERSONNEL CONTROL SYSTEM CONCEPT AT THE FOOD INDUSTRY ENTERPRISES
Belik Vadim Danilovich....11

FLUCTUATIONS IN THE EXCHANGE RATE. CAUSE AND EFFECT
Borisov Sergey Aleksandrovich....14

PRINCIPLES OF FORMATION OF SALES STRUCTURE
Velikaya Elena Gennadievna, Churko Vadim Vadimovich....16

TO THE QUESTION ABOUT THE METHODS OF EVALUATION OF THE LEVEL OF FOOD SECURITY
Galiakhmetova Alsu Mahmutovna....18

ESTIMATION OF MECHANISMS OF INTERBUDGETARY REGULATION IN RUSSIA
Gafurova Gulnara Talgatovna....22

FEATURES OF FORMATION OF ADAPTIVE STRATEGIES OF ECONOMIC SECURITY COMPANIES
Ivanchenko Nadii Oleksandrivna....25

COMPETITIVE STABILITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES: THE MANAGERIAL ASPECTS
Kobets Sergii Petrovich....29

ORGANIZATION OF INTERNAL AUDIT SYSTEM AT THE ENTERPRISES OF AUTOMOBILE INDUSTRY
Kurilov Kirill Yuryevich, Kurilova Anastasia Alexandrovna....32

THE ECONOMIC PROCESSES OF INTERNAL CONTROL AS PART OF THE FINANCIAL MECHANIM OF MANAGEMENT OF THE AUTOMOTIVE INDUSTRY
Kurilova Anastasia Alexandrovna....34

METHODS AND PRINCIPLES OF FORMATION OF ASSORTMENT POLICY OF THE ENTERPRISE
Malyuk Svetlana Alexandrovna....38

FOREIGN EXPERIENCE OF STATE REGULATION OF INNOVATION AND POSSIBLE WAYS OF USING IN UKRAINE
Melnik Vyacheslav Viktorovich....41

COMPETITIVENESS OF THE UKRAINIAN MACHINE–BUILDING ENTERPRISE INNOVATIVE POTENTIAL
Mosin Oleksandr Oleksandrovich....43

THE SYSTEM OF GOVERNMENTAL ACCOUNTING AND CONTROL OF MODERN ENTERPRISE
Nikiforova Elena Vladimirovna....47

SOFTWARE BUDGET EXPENDITURES ON HEALTH CARE IN ENSURING THE HEALTH OF THE POPULATION OF RUSSIA
Notfullina Galina Nikolaevna....49

POSSIBLE DIRECTIONS OF ENHANCEMENT BUDGETINGS OF INVESTING ACTIVITIES
Oskolkov Ilya Mikhaylovich....53

THE ROLE OF SMALL ENTERPRISE IN THE FINANCIAL SPACE OF THE REGIONS
Priamukhina Natalia Valentinovna....57

THE ESSENCE AND SIGNIFICANCE OF ECONOMIC APPROACHES TO ENSURE THE ECONOMIC SECURITY OF COMMERCIAL BANKS
Svetlova Valentina Vladimirovna....60

PROBLEMS OF UKRAINE`S ECONOMY MODERNIZATION: INVESTMENT ASPECT
Slatvinskyi Maksym Anatoliiovych....62

THE STATE AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT: INTERRELATIONSHIP AND INTERDEPENDENCE
Slatenkova Mariia Aleksandrovna....66

COMPROMISE CONCEPT OF INVESTMENT PROJECTS' EFFICIENCY EVALUATION OF FOOD INDUSTRY CORPORATE STRUCTURES
Tintulov Yuri Valerevich....70

EMERGING SEGMENTS OF GLOBAL PHARMACEUTICAL MARKET: FACTORS AND LIMITS OF GROWTH
TipanovVladislav Viktorovich....74

ESTIMATION OF MODEL OF DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKET OF RUSSIA
Fookina Svetlana Petrovna....77

RISKS IN ACTIVITY OF SMALL AND AVERAGE BUSINESS OF THE SAMARA REGION
Khachaturova Tamara Otariyevna....80

Our authors....83

УДК 332.1:631.2:339.1

МАРКЕТИНГОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

© 2014

И.А. Ажаман, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмента и управления проектами»
Одесская государственная академия строительства и архитектуры, Одесса (Украина)

Аннотация: В статье определены основные цели применения маркетингового подхода к развитию строительства в сельской местности. Определено, что маркетинг строительства в сельской местности предполагает выполнение функций: исследовательская, производственная, функция реализации, формирования спроса и стимулирования сбыта, управления. Развитие строительства в сельской местности предлагается проводить с учетом указанных в работе принципов маркетинга.

Ключевые слова: строительство, промышленное строительство, гражданское строительство, сельская местность, маркетинг, особенности, функции, принципы.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Развитие промышленного и гражданского строительства в сельской местности является одним из средств удовлетворения потребностей сельских жителей и хозяйствующих субъектов в современных зданиях и сооружениях, отвечающих их требованиям касательно назначения, масштабов, экологичности, экономичности и других параметров. Для обеспечения взаимосвязи между заказчиками (пользователями) сооружений и организациями (лицами), которые осуществляют процесс строительства на соответствие объектов потребностям, эффективности строительства, внедрения теоретических разработок в практику строительной деятельности особое значение приобретает использование маркетинговой концепции. Именно развитие строительства в сельской местности на основе маркетинга позволит формировать новые и удовлетворять существующие потребности в объектах строительства на эффективной основе.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы. Результаты исследования сущности, принципов, функций маркетинга представлены в работах таких ведущих ученых как Котлер Ф., Амблер Т., Гаркавенко С. И др.. Особенности применения маркетинга для эффективного развитии сельской местности и в частности аграрной сферы исследовали Сахацкий Н.П., Жмайлов В.М., Слюсарева Л.В., Данько Ю.И., Соловйов И.О., Бакай В.И., Балановська Т.И., Гогуля О.П., Блинов А., Черевко И.и другие [1-15]. Однако, в работах ученых не уделяется достаточного внимания вопросу применения маркетинга для развитии промышленного и гражданского строительства в сельской местности. Не определены особенности, принципы и функции маркетинга для развития строительства на сельских территориях.

Формирование целей статьи (постановка задания). Целью данной статьи является формирование маркетингового обеспечения развития строительства в сельской местности. Достижение данной цели видится через определение особенностей, разработку принципов и функций маркетинга промышленного и гражданского строительства в сельской местности.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Развитие строительства в сельской местности на основе маркетинга является процессом, который должен одновременно учитывать особенности:

– строительной отрасли,

– сельской местности,

– сельского хозяйства и других сфер деятельности, которые заинтересованы в размещении производственных мощностей (объектов) на сельских территориях,

– теоретический и практический, отечественный и зарубежный опыт применения маркетинговой концепции к организации и развитию отдельных предприятий, регионов (территорий), сфер народного хозяйства.

Строительная отрасль в сельской местности представлена: совокупностью строительных услуг, которые предоставляются юридическим и физическим лицам в процессе возведения зданий производственного, социально-культурного и жилищного предназначения; строительными материалами и их производством; услугами по обеспечению и поддержанию соответствующего эксплуатационного состояния объектов государственным нормам и стандартам, а также требованиям их пользователей. В связи с этим маркетинговая концепция развития строительства в сельской местности может быть реализована по таким направлениям:

– обеспечение соответствия возводимых объектов потребностям лиц, которые будут их эксплуатировать. На данном уровне должна быть создана и действовать система маркетинговых исследований, целью которых будет определение динамики спроса на объекты строительства в разрезе их видов, отраслевой принадлежности, используемых материалов, технологий. Также важным является сбор информации относительно наличия организаций, частных лиц, способных предоставлять услуги по возведению зданий и сооружений в сельской местности в соответствии с требованиями их пользователей, а также законодательно-нормативных, регламентирующих документов. Результатом маркетинговых исследований является и информация о платежеспособности застройщиков, и, соответственно, о диапазоне цен, условиях и сроках оплаты на строительные услуги, которые будут приемлемы для их заказчиков;

– обеспечение производства строительных материалов, соответствующих требованиям государственных и международных стандартов качества по их экологичности, срокам службы, другим эксплуатационным характеристикам, а также их потребителей – строительных организаций, частных застройщиков, занимающихся строительной деятельностью в сельской местности. Для выполнения такого задания особое значение, кроме маркетинговых исследований, приобретают товарная и ценовая политика производства строительных материалов.

Научно-обоснованная товарная политика производителей стройматериалов позволит:

– удовлетворить потребности застройщиков относительно широты и глубины товарного ассортимента;

– внедрять инновационные разработки, позволяющие улучшить качественные характеристики существующих материалов, а также создавать новые, с более широкой сферой применения;

– повысить уровень осведомленности и формировать потребности в новых материалах и технологиях;

– уменьшить негативное влияние на окружающую среду, повысить экологическую безопасность материалов для человека.

В целом такая товарная политика будет способствовать решению социально-экономических проблем на селе, развитию строительной отрасли, сельской местности, сельского хозяйства, формированию положительного имиджа страны в целом. Позволит повысить эффективность деятельности предприятий, занимающихся

производством таких строительных материалов.

Учитывая финансовые возможности потенциальных застройщиков – заказчиков строительных объектов в сельской местности, а именно наличие собственных денежных средств, возможности привлечения инвестиций, условия кредитования и др. ценовая политика должна создавать условия для доступности строительных материалов. Исходя из этого, на рынке должны быть представлены строительные материалы разных ценовых категорий, но соответствующие требованиям государственных стандартов качества.

Только сбалансированная, научно-обоснованная, социально-ориентированная товарная и ценовая политика будет способствовать развитию промышленного и гражданского строительства в сельской местности, повышению эффективности деятельности строительных организаций.

– создание условий для предоставления услуг по ремонту, реконструкции, обслуживанию объектов промышленного и гражданского назначения. В данном направлении предлагается обратить внимание на определение перечня услуг, на которые существует или может быть сформирован спрос в сельской местности, а также компаний, сотрудники которых имеют соответствующую квалификацию и опыт. Учитывая географическую рассредоточенность строительных объектов в сельской местности, предприятия, предоставляющие услуги по ремонту сооружений, должны иметь технические и транспортные средства, позволяющие осуществлять обслуживание. Кроме того, следует обратить внимание на возможное удорожание услуг в связи с дополнительными транспортными издержками по перемещению персонала, оборудования и материалов к месту их предоставления.

Неотъемлемой частью современного рынка являются мероприятия, способствующие информированию, убеждению, напоминанию потенциальным потребителям о товарах или услугах предприятий. Именно коммуникационная политика дает возможность сельским застройщикам узнать о существующих вариантах и возможностях возведения строительных объектов, а строительным компаниям сформировать и повысить свой имидж, а также получить заказ на реализацию строительного проекта. Коммуникационная политика применима ко всем направлениям строительной деятельности в сельской местности – начиная от производства и продвижения строительных материалов, строительства зданий и сооружений и заканчивая предоставлением услуг по их обслуживанию и ремонту.

Сбытовая политика в процессе развития строительства в сельской местности создает возможности по определению каналов сбыта, а именно: цепочки предприятий, через которые строительные материалы буду попадать к их заказчикам (потребителям) в наиболее эффективный способ и при оптимальных условиях; предприятий, способных осуществлять ремонт и обслуживание объектов производственного, социально-культурного и жилищного назначения.

Реализация маркетинговой концепции развития строительства в сельской местности также должна учитывать особенности и современное состояние украинского села. К таким особенностям нами предлагается отнести следующее:

– рассредоточенность сельского населения на относительно большой (в сравнении с концентрацией в городских поселениях) территории;

– разнообразие культурных и исторических традиций не только в разрезе отдельных регионов, но и сельских населенных пунктов;

– необходимость строительства не только жилых построек, но и сооружений производственного, обслуживающего и складского предназначения в каждом домохозяйстве. Сельская усадьба представляет собой уникальный архитектурный ансамбль, включающий жилое здание, которое могут дополнять сооружения для содержания сельскохозяйственных животных, постройки для хранения техники, инвентаря, транспортных средств и другие хозяйственные постройки;

– уникальный природный ландшафт, особенности которого влияют на размещение сооружений жилого и производственного назначения.

– низкий уровень развития социально-культурной инфраструктуры сельской местности, не позволяющий удовлетворять потребность современного человека;

– низкий уровень обеспечения инженерно-техническими сооружениями, в том числе автодорогами с твердым покрытием, водными магистралями, сооружениями связи. Все это усложняет процессы обеспечения производства сырьем и материалами, сбыта готовой продукции, перемещения населения;

– уровень доходов сельских жителей (занятых в сельском хозяйстве) намного ниже среднего по стране, что ограничивает их финансовые возможности в выборе вариантов строительства объектов производственного, обслуживающего и жилищного предназначения.

Учитывая такие особенности для развития строительства в сельской местности необходимо проведение комплексных маркетинговых исследований. Их целью будет изучение состояния окружающей среды, в том числе выявление существующих потребностей в зданиях и сооружениях, их ремонте и обслуживании в сельской местности с учетом сложившихся культурно-исторических традиций, финансово-экономического состояния потенциальных заказчиков (застройщиков), особенностей природного ландшафта. В дальнейшем, на основе полученной информации, строительными компаниями будет разрабатываться товарная, ценовая политика, а также политика сбыта и коммуникаций, которые помогут обеспечить развитие сельской местности путем формирования и удовлетворения спроса на строительные услуги и материалы на взаимовыгодных для всех заинтересованных сторон условиях.

Основной производственной сферой в сельской местности является аграрная, что обуславливает необходимость учитывать ее особенности при планировании маркетинга развития строительства в сельской местности. Такими особенностями являются следующие:

– приоритетность развития сельского хозяйства, как отрасли, обеспечивающей продовольственную безопасность страны и формирующей ее экспортный потенциал. Указанное обосновывает необходимость реконструкции и модернизации имеющихся производственных сооружений и возведение новых, позволяющих обеспечить выращивание высококачественной агропродукции с использованием современных агротехнологий. Не менее важным является развитие инфраструктуры, обеспечивающей хранение и доставку товара в указанное место без утраты его качественных характеристик. Для этого необходимо создание сети агрологистических центров, строительство и реконструкция автодорожных магистралей;

– сезонность сельского хозяйства. Неравномерность занятости персонала при выполнении операций по производству сельскохозяйственной продукции определяет необходимость развития дополнительных производств и сфер деятельности. Для этого предлагается проводить исследования для выявления потенциальных возможностей по трудоустройству сельских жителей и строительства объектов, способствующих решению данной задачи;

– значительная зависимость результатов производства – качественных и количественных параметров продукции, ее конкурентоспособности - от влияния окружающей среды, природно-климатических условий. Для повышения эффективности производственной деятельности предприятий, возводимые сооружения должны отвечать современным требованиям по экономичности эксплуатации, пригодности для внедрения современных

технологий, минимальному негативному влиянию на окружающую среду.

Таким образом, для развития производственного строительства в сельской местности маркетинговая деятельность должна быть ориентирована на способствование внедрению современных инновационных разработок в отрасли, пропаганду использования экологически чистых, ресурсосберегающих технологий, рациональное размещение объектов с минимальным негативным влиянием на окружающую среду.

Одной из основных целей применения маркетингового подхода к развитию строительства в сельской местности является повышение имиджа сельских территорий, как таких, где создаются условия для эффективного производства и реализации продукции, социально-культурные и жилищные условия качественной жизни населения.

Для достижения такой цели предлагается, что маркетинг строительства в сельской местности будет выполнять такие группы функций:

1. Исследовательская – анализ рынка сбыта строительной продукции - сельской местности в целом; изучение потребителей строительных услуг – как сельских хозяйствующих субъектов, заинтересованных в развитии промышленного строительства, так и сельских жителей – в гражданском строительстве; изучение основных потребностей в строительных услугах и материалах, а также способов их удовлетворения; изучение конкурентов, посредников, контрагентов и внутренней среды строительной фирмы;

2. Производственная – организация работ по разработке и предложению на рынок новых строительных материалов, проектов объектов промышленного и гражданского строительства, технологий, которые позволят удовлетворить потребности потенциальных заказчиков (застройщиков) и обеспечат конкурентоспособность строительного предприятия; разработка и внедрение мероприятий по повышению качества строительных материалов и услуг;

3. Функция реализации (сбыта) – организация товарной политики, направленной на формирование ассортимента и объемов материалов и услуг, удовлетворяющих запросам разных категорий заказчиков, а также обеспечивающих эффективность коммерческой деятельности строительной фирмы; разработка гибкой ценовой политики, учитывающей неравномерное социально-экономическое развитие и финансовое состояние потенциальных заказчиков (застройщиков) сельской местности регионов; организация эффективной системы товародвижения; предоставление сервисных услуг. С учетом активного развития инновационной деятельности в отрасли строительства особое значение приобретает предоставление профессиональных информационно-консультационных услуг потенциальным застройщикам (заказчикам) относительно существующих строительных материалов, технологий, решений;

4. Функция формирования спроса и стимулирования сбыта – разработка и реализация комплекса мероприятий по активизации строительной деятельности в сельской местности, продвижение инновационных материалов и технологий, налаживание коммуникаций между строительными фирмами и потенциальными застройщиками (заказчиками). В рамках реализации указанной функции особое значение имеет информационная реклама, которая призвана уведомить сельские хозяйствующие субъекты, сельских жителей о возможностях реализации строительных проектов. Еще одним видом рекламы, которая может активизировать строительную деятельность на селе является социальная. Информация об условиях, программах: поддержки строительства объектов производственного, обслуживающего, социально-культурного назначения государственными органами, стимулирования инвестиционной деятельности в социально-значимые объекты сельской местности, является одной из весомых составляющих развития строительства на селе;

5. Функции управления. На уровне строительной фирмы данная функция включает систему планирования, информационное обеспечение принятия маркетинговых решений, организацию коммуникаций, а также контроля и обратной связи с покупателями.

Основным принципом маркетинга развития строительства в сельской местности является предоставление на рынок строительных материалов, услуг и проектов, которые будут востребованы и будут куплены, а не продукции, которую «удалось произвести» строительной фирме. То есть ориентация на реальные требования и пожелания потребителей строительных материалов, услуг, проектов.

Развитие строительства в сельской местности также предлагается проводить с учетом следующих принципов маркетинга:

– комплексность и системность реализации маркетинговых функций;

– стратегическая направленность;

– ориентация на потребности не только отдельных потребителей (застройщиков) строительной продукции, а на общественные потребности сельской местности, региона в целом;

– направленность на минимизацию негативного влияния на окружающую среду, ориентация на сохранение культурного и исторического наследия, природных особенностей местности;

– гибкость и адаптивность, направленность на внедрение достижений науки и техники в отрасли;

– целенаправленность и эффективность.

Исходя из вышеуказанного, развитие строительства в сельской местности, согласно маркетингового подхода, предполагает:

– мониторинг состояния и динамики спроса на строительные материалы, услуги;

– ориентация сфер производства и предоставления строительных услуг на оперативную адаптацию и приспособление к новым требованиям рынка, изменение спроса;

– стимулирование разработки и внедрения новых строительных технологий и высококачественных материалов;

– внедрение логистического подхода к организации процессов поставки материалов и предоставления строительных услуг;

– стимулирование творческого подхода в процессе поиска решений по удовлетворению потребностей в услугах, объектах строительной деятельности;

– обеспечение индивидуального подхода к каждому потенциальному застройщику, учитывая его возможности и пожелания, а также ограничения и возможности, которые формируются внешней средой;

– расширение сферы дополнительных услуг, которые могут быть предоставлены строительными компаниями в сельской местности;

– ориентация стратегии маркетинга на перспективу, разработка комплекса стратегических, тактических и оперативных планов по развитию строительства в сельской местности.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Развитие строительства в сельской местности на основе маркетинга является процессом, который должен одновременно учитывать интересы сельских жителей, особенности строительной отрасли, специфику сельской местности, сельских хозяйствующих субъектов, а также теоретический и практический, отечественный и зарубежный опыт применения маркетинговой концепции к организации и развитию отдельных регионов (территорий) и сфер хозяйствования. Одной из основных целей применения маркетингового подхода к развитию строительства в сельской местности является повышение имиджа сельских территорий,

как таких, где создаются условия для эффективного производства и реализации продукции, социально-культурные и жилищные условия качественной жизни населения. Маркетинг строительства в сельской местности предполагает выполнение функций: исследовательская, производственная, функция реализации, формирования спроса и стимулирования сбыта, управления. Развитие строительства в сельской местности также предлагается проводить с учетом предложенных в работе принципов маркетинга. Перспективы дальнейших исследований нами видятся в разработке маркетинговой стратегии развития промышленного и гражданского строительства в сельской местности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сахацький М.П. Управління маркетингом агроформувань [Текст] // Економіка АПК. 2001. N 2. С. 94-97.
2. Жмайлов В. М., Слюсарева Л. В. Теоретичні основи формування концепції соціально-етичного маркетингу в аграрній сфері України // Вісник Сумського НАУ, серія «Економіка та менеджмент». 2007. Вип. 4-5. С. 79-81.
3. Данько Ю.І. Проблеми розвитку маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств // Національний менеджмент організацій: інтеграційний вимір : [Монографія] / [Михайлова Л.І., Турчіна С.Г., Калачевська Л.І. та ін.]. Суми: Видавництво «Козацький вал», ВАТ «Сумська обласна друкарня», 2009. 352 с.
4. Соловйов І.О. Агромаркетинг: системна методологія, реалізація концепції : [монографія]. Херсон: Олди-плюс, 2008. 344 с.
5. Бакай В.Й. Розвиток маркетингової діяльності у сфері агробізнесу. // Сталий розвиток економіки. 2011. №2. С. 239-243.
6. Балановська Т.І., Гогуля О.П. Управління маркетинговою діяльністю на агропродовольчому ринку // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. 2010. Вип.154. Ч.1. С. 368-373.
7. Блинов А. Региональный маркетинг как основа эффективного развития региона [Электронный ресурс] – Режим доступа : http:/ www.soskin.info/
8. 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.
9. Султанова Д.Ш. Формирование концепции маркетинга территории // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 2. С. 121-125.
10. Каленская Е.Е. Методика анализа управления стимулированием сбыта в условиях маркетинга взаимоотношений на торговом предприятии // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013.№ 2 (28). С. 99-104.
11. 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.
12. Донина И.А. Продуктивность взаимодействия образовательного учреждения и общественности как показатель маркетинговой компетентности его руководителя // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2013. № 3 (14). С. 102-105.
13. Фирсова И.А. Влияние маркетинговых услуг на устойчивое развитие организации // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013.№ 1 (27). С. 101-104.
14. Дубиновский М.З. Инновационные подходы в организации и развитии товарного производства // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 3 (4). С. 178-191.
15. Черевко І. Роль територіального маркетингу в зрівноваженому розвитку сільських територій [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://base.dnsgb.com.ua

MARKETING PROVIDING OF BUILDING DEVELOPMENT IN RURAL AREAS

© 2014

I.A. Azhaman, candidate of economical sciences, assistant professor of the chair «Management and Management by Projects»
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture, Odessa (Ukraine)

Annotation: In this article the main purpose of marketing approach application in the building development in rural areas have been identified. It was determined that the building marketing in rural areas includes a number of functions: research, manufacturing, implementation function, demand generation and sales promotion, management. Building development in rural areas is proposed to conduct in consideration with indicated in the paper marketing principles.

Keywords: building, industrial construction, civil engineering, rural areas, marketing, features, functions, principles.

УДК 658.56

ПРИОРИТЕТНЫЕ ЗАДАЧИ В БЕРЕЖЛИВОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

© 2014

И.И. Антонова, кандидат физико-математических наук, доцент, зав.отделением промышленного менеджмента, проректор, директор Института бизнес-образования, EOQ auditor
Г.Ч. Ахмадеева, кандидат экономических наук, доцент кафедры интегрированных систем менеджмента, заместитель генерального директора по экономике и финансам ОАО «Особая экономическая зона «Иннополис»
Институт экономики, управления и права, Казань (Россия)

Аннотация: Статья посвящена практическим вопросам внедрения методологии бережливого производства в организациях и на предприятиях РТ. Представлены примеры решения конкретных производственных задач.

Ключевые слова: бережливое производство, методология, скрытые потери, взаимосвязь.

В соответствии с государственной программой РТ по освоению и внедрению бережливого производства в организациях и на предприятиях РТ, Институтом экономики, управления и права (г. Казань) проводятся учебно-практические семинары непосредственно на предприятиях, включенных в данную программу. Участниками семинаров являются руководители, ведущие специалисты и рядовые работники предприятий.

Для решения конкретных производственных задач из участников семинара формируются рабочие группы численностью 6…9 человек. В каждую группу входят специалисты различных подразделений предприятия. После рассмотрения каждого раздела программы семинара, участники рабочих групп на примере одного из производственных участков и конкретного вида продукции (один из участников рабочей группы непосредственно причастен к этому), группа выполняет задание, связанное как с оценкой текущего состояния дел на участке, причиной имеющихся проблем, так и с разработкой предложений по их разрешению с позиций теоретически рассмотренного материала.

Рассмотрим общепринятый перечень скрытых потерь, которыми оперирует система бережливого производства:

– Перепроизводство
– Дефекты
– Передвижения
– Транспортировка
– Запасы
– Излишняя обработка
– Ожидание
– Демотивация

Для оценки скрытых потерь дано их определение как в размерных, так и в безразмерных (относительных) категориях (табл.2). Как видно из данной таблицы, потери всегда измеримы. Ряд из них, таких как «перепроизводство», «дефекты», «запасы» отражаются в документах бухгалтерской отчетности. Однако, бухгалтерские сведения, зачастую, недоступны «цеховому» персоналу, поэтому, при анализе текущего состояния, члены рабочей группы использовали их относительные значения (в %), исходя из имеющихся на конкретном производственном участке данных, относящихся к этим потерям. Другие виды потерь определялись либо измерениями (передвижения, транспортировка, излишняя обработка, ожидание), либо опросом (демотивация).

Каждая категория потерь для конкретно рассматриваемого производственного участка имеет определенную значимость. Ее было принято оценивать по пяти балльной системе, от наивысшей (5 баллов) до весьма малой (1 балл). Для оценки фактической значимости члены рабочей группы использовали методологию «мозгового штурма».

Для установления их взаимосвязи со скрытыми потерями был применен один из «новых» подходов управления качеством, называемый «матрицей связей» [2]. Матрица связей является основой методологии QFD (развертывание функций качества), устанавливающей взаимосвязь между функциональными и инженерными характеристиками продукта производства [3; 4; 5]. Отличие примененной в данной работе матрицы от «классической» состоит в том, что оценка значимости дается не функциональным характеристикам, располагаемым по горизонтальным строкам матрицы, а целевым показателям скрытых потерь, располагаемым по вертикальным строкам матрицы.

Степень влияния (или не влияния) инструментов бережливого производства на ту или иную скрытую потерю также оценивалась методологией «мозгового штурма».

Таблица 1- Принятые размерные и безразмерные показатели скрытых потерь

Определение и размерность показателя	**Относительное значение показателя**
Перепроизводство	
Объем произведенной за истекший месяц, но нереализованной продукции (руб.)	Доля нереализованной продукции (в руб.) от общего объема произведенной продукции (руб.) за истекший месяц
Дефекты	
Общие затраты на устранение несоответствий или на ликвидацию несоответствующей продукции за истекший месяц работы (руб.)	Доля общих затрат на устранение несоответствий или на ликвидацию бракованной продукции от ее себестоимости за истекший месяц работы
Передвижение	
Путь (м) или время (сек.) не добавляющие ценности, но необходимые исполнителям работ для ее выполнения за одну смену работы.	Доля пути или времени не добавляющие ценности от общего пути проходимого исполнителями работ за одну смену или от общего времени одной смены работы.
Транспортировка	
Излишнее расстояние (м) или время (сек.) перемещения ресурсов (людей, сырья, материалов, оснастки и т.п.) из-за нерациональной компоновки производственных мощностей за одну смену при выполнении конкретного производственного процесса.	Доля излишнего расстояния (м) или времени (сек.) перемещения ресурсов из-за нерациональной компоновки производственных мощностей от минимально необходимых расстояниях либо времени при выполнении конкретного производственного процесса.
Запасы	
Среднемесячный объем (руб.) незадействованных производственных мощностей (отдельно по оборотным и основным средствам производства) в производстве конкретных видов продукции.	Доля среднемесячных запасов (руб.) по их разным категориям (на входе, в производстве и на выходе) в себестоимости произведенных конкретных видов продукции.
Излишняя обработка	
Затраты (руб.) на создание ценности, невостребованной потребителем	Доля (руб.) излишне добавленной ценности в цене продажи конкретного вида продукции (руб.).
Ожидание	
Совокупное значение межоперационного времени (сек.) конкретного технологического процесса производства продукции.	Доля межоперационного времени (сек.) в общей трудоемкости конкретного технологического процесса производства продукции.
Демотивация	
Количество работников (чел.), неудовлетворенных системой мотивации труда в конкретных условиях производства.	Доля неудовлетворенных системой мотивации труда работников от общей численности занятого персонала в конкретных условиях производства.

При наличии влияния, его «силу» оценивали как качественными показателями (сильное, среднее, слабое), так и количественными (соответственно в 6, 3, 1 балл). Качественное значение показателя в виде принятого индекса проставлялось в соответствующих клетках матрицы, а количественное - учитывалось при оценке рейтинга как скрытых потерь, так и инструментов бережливого производства.

Методология данной оценки приведена в табл. 2, из которой видно, что рейтинг инструментов бережливого производства определяется простым суммированием «сил» их влияния на скрытые потери, а рейтинг потерь – с учетом их значимости для конкретных условий производства.

Таблица 2 –Методология установления взаимосвязей

Методологические основы установления взаимосвязей		
Используемы инструмент	матрица связей	
Оценка значимости потерь	экспертная, по пятибалльной системе	наивысшая - 5, высокая – 4, средняя - 3, малая – 2, весьма малая – 1
Оценка тесноты связи	экспертная, в символах и в трехбалльной системе	☑- сильная 6 баллов, ☐- средняя 3 балла, ○- малая 1 балл.
Рейтинг взаимосвязи скрытых потерь (R_i) с совокупным влиянием инструментов бережливого производства определяется следующим абсолютными ($R_{i(абс)}$) и относительными ($R_{i(отн)}$) соотношениями: $R_{i(абс)}=Q_i*(\sum X_j)_i$ $R_{i(отн)}=\frac{R_{i(абс)}}{\sum R_{i(абс)}} x\ (100\%)$, где i – конкретная категория скрытых потерь; j – конкретный инструмент бережливого производства; Q_i – экспертный балл значимости конкретной категории потерь; X_i – экспертный балл тесноты связи конкретного инструмента бережливого производства с конкретной категорией скрытых потерь		
Рейтинг инструментария бережливого производства	$R_j=\sum X_j*Q_i$	

Завершается обучение оформлением и защитой отчета о полученных знаниях, предлагаемых улучшениях, а также с обоснованием приоритетности решения задач внедрения инструментов бережливого производства для сокращения скрытых потерь в конкретных производственных условиях с использованием предлагаемой методологии.

Под каждую цель и под каждый инструмент (по их приоритетности) рабочие группы предлагают планы действий по снижению скрытых потерь и по внедрению конкретных инструментов бережливого производства.

Предлагаемый подход в установлении приоритетности решения задач освоения подходов бережливого производства может быть применен как в отношении основного, так и в отношении вспомогательного производства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гембакайдзен. Путь к снижению затрат и повышению качества. /МассакиИмаи; Пер. с англ. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2005. – 346с.

2. Всеобщее управление качеством: Учебник для вузов /О.П. Глудкини др.; Под ред. О.П.Глудкина. – М.: Радио и связь, 1999. – 600с.

3. Недбайлюк Б.Е., Антонова И.И., Антонов С.А., Кудряшов В.Н., Галявиев Л.Х. Методы бережливого производства в непрерывных производственных процессах // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 1. С. 102-110.

4. Клочков Ю.С., Волгина А.Д., Карсунцева А.А., Селезнева Т.С., Газизулина А.Ю. разработка модели сертификации продукции на основе QFD // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 4 (26). С. 111-113.

5. Смирнов В.А., Антонова И.И., Антонов С.А., Ахмадеева Г.Ч. Установление показателей эффективности «бережливого производства» // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 3. С. 146-153.

PRIORITY TASKS IN LEAN PRODUCTION

© 2014

I. I. Antonova, candidate of physical and mathematical sciences, Associate Professor, Head of the Industrial Management Department, Director of the Institute for Business Education, EOQ auditor

G. Ch. Akhmadeyeva, Candidate of economical science, Associate Professor of the chair Integrated management systems, Deputy Director General for Economics and Finance of Special Economic Zone “Innopolis”

Institute of Economics, Management and Law, Kazan (Russia)

Annotation: The article is devoted to practical issues of introducing the lean production methodology at organizations and enterprises of Tatarstan Republic. Examples of certain production tasks are given.

Keywords: lean production, methodology, hidden losses, interrelation.

УДК 519.714:658.3

ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© 2014

В.Д. Белик, кандидат экономических наук, старший преподаватель
Крымский гуманитарный университет, Ялта (Крым)

Аннотация: В статье разработаны предложения по формированию концепции эффективной системы управления персоналом на предприятиях пищевой промышленности в условиях нестабильной экономической ситуации.

Ключевые слова: концепция, эффективность, система, управление, персонал, предприятие, сфера.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Высокий квалификационный и образовательный уровень персонала, степень адекватности его требованиям, предъявляемыми организационными и техническими условиями функционирования – важнейшие предпосылки обеспечения конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности, и, как следствие, – оздоровление национальной экономики.

В связи с тем, что человеческие ресурсы приобретают значение как стратегический фактор успеха предприятия, управление персоналом должно сводиться не к обеспечению вспомогательной функции в организационном процессе, а к активному влиянию на развитие предприятий пищевой промышленности в будущем.

Несовершенство механизма управления персоналом как особым видом ресурсов – трудовых, отрицательно сказывается на эффективности использования последних в условиях нестабильной экономики.

При отсутствии четко отработанного механизма подбора персонала и отбора кадров предприятия пищевой промышленности не всегда обеспечивают себя именно теми работниками, которые будут наиболее эффективно работать на рабочих высвобождаемых местах.

При приеме на работу на сегодняшний день основными требованиями является наличие образования или стажа, а основными методами работы при отборе – изучение документов работника и собеседование. Такой подход практически не дает информации о потенциале работника, его личных качествах и психологических особенностях, что не позволяет моделировать процесс его дальнейшего участия в развитии предприятий пищевой промышленности. Методам оценки персонала также отводится недостаточно внимания. Оценка работников осуществляется выборочно и согласуется, прежде всего, с изменениями в их должности.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы. Значительное внимание вопросам управления персоналом уделяют в своих роботах ученые: М.П. Бондарь, Б. М. ГенкИн, В.М. Данюк, П.В. Егоров, Ю.В. Макогон, В.В. Травин, Э.О. Уткин, Г.В. Щекин, М.Х. Мескон и др.

Становление теории и практики рыночной экономики в нашей стране нуждается в изменении подхода к управлению персоналом от его понимания как узкой функции управленческого звена предприятий пищевой промышленности к изучению и оптимизации его как системы.

Формирование целей статьи (постановка задания). Целью статьи является формирование концепции эффективной системы управления персоналом на предприятиях пищевой промышленности.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. В производственной сфере назрела необходимость совершенствования кадровой политики на всех уровнях – от подготовки молодежи к ее социальной защите и проведению мероприятий по оптимизации системы управления персоналом на предприятиях пищевой промышленности.

Переход на рыночные отношения должен опираться на научно обоснованную кадровую политику, основанную на отечественном и мировом опыте кадрового менеджмента. Различные положительные аспекты опыта зарубежных стран в сфере управления персоналом могут быть использованы на предприятиях пищевой промышленности, тем не менее, следует учитывать тот факт, что в зарубежной практике на формирование и совершенствование системы управления персоналом не влияли факторы, а именно: изменение форм собственности; спад производства; кризис кредитно-денежной системы; отсутствие у руководителей предприятий необходимой теоретической подготовки по созданию эффективных форм управления персоналом; незавершенность процессов формирования необходимой законодательной и нормативной базы.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что выживание в условиях конкуренции и эффективность деятельности предприятий пищевой промышленности зависят от периодического и планомерного изменения целей, кадрового состава.

Основными задачами эффективной системы управления персоналом предприятий пищевой промышленности являются: стимулирование влияния структуры и состава персонала на конечные показатели производственно-хозяйственной деятельности; определение оптимальной величины инвестиций в систему управления персоналом и оценка эффективности их использования; применение показателей динамики изменения основных характеристик кадрового потенциала для прогнозирования производственных операций; управление подбором, подготовкой и переподготовкой персонала, формированием и подготовкой резерва, расстановкой персонала на основе моделей рабочих мест; максимальная компьютеризация функций управления для обеспечения адаптивной и динамической информационной системы управление персоналом.

Решение указанных задач позволит обеспечить эффективное функционирование системы управления персоналом предприятий пищевой промышленности. В основе концепции эффективной системы управления персоналом предприятий пищевой промышленности лежит выполнение таких условий: ориентированность на цели предприятия; соответствие состояния внешней среды; совместимость с организационной культурой; внутренняя целостность; участие руководства в управлении персоналом; наличие мотивированных и квалифицированных специалистов.

Необходимость изменения общей концепции управления персоналом позволяет сделать вывод, что решение важнейших задач кадровой политики (отбор, подготовка работников, оплата труда) в современных условиях невозможна в рамках традиционных представлений. Эффективная система управления персоналом допускает управление коллективом предприятий пищевой промышленности, которые опираются на человеческий потенциал как на основу организации.

Процесс отбора персонала нами рассматривается с двух позиций – с одной стороны, как механизм реализации и согласования интересов разных субъектов, и, с другой стороны, как процесс выявления кандидатов, которые отвечают требованиям предприятий пищевой

промышленности и рабочего места.

Научно обоснованный подход к описанию требований к кандидату необходимо проводить на основе моделей рабочих мест. Модель рабочего места позволяет повысить эффективность работы относительно набора и отбора персонала. Модель состоит из 11 компонентов (кадровые данные, опыт работника, профессиональные знания и умения, личные качества, психология лица, уровень здоровья и трудоспособности, уровень квалификации, данные о служебной карьере, организация работы, оплата труда, социальные блага и гарантии), которые вводятся к базе данных информационного обеспечения.

При освобождении работников служба управления персоналом сразу получает информацию об освободившемся рабочем месте, и может эффективно использовать ее при проведении мероприятий по рекламе (для внешнего набора) или анализа имеющихся характеристик при отборе внутри предприятий пищевой промышленности. Такое мероприятие не только облегчает работу, но и оказывает содействие обеспечению потребности предприятий пищевой промышленности именно в тех работниках, в которых имеется потребность.

Для поиска кандидатов необходимого качественного уровня тактика предприятий должна варьироваться по трем составляющим: качество, стоимость и время. При этом качество является неизменной составляющей, т.е. стратегия предприятия зависит от времени и финансовых средств, выделяемых на поиск работников [1].

Для оценки возможностей оптимизации необходимо использовать метод SWOT-анализа, который отображает сильные и слабые стороны, преимущества и результат каждого способа поиска. Для этого необходимо разложить структуру этих составляющих по направлениям затрат и этапам процесса поиска.

Принимая решение об отборе персонала, необходимо определить, в чем в каждом конкретном случае заключается возможность экономии. Стратегия минимизации денег приемлема тогда, когда предприятия пищевой промышленности имеют в своем распоряжении время.

При этом необходимо точно рассчитать тот период, который можно потратить на поиск. Нередко мысленная свобода в распоряжении данным ресурсом не соответствует действительности. При анализе выясняется, что отсутствие нужного работника на рабочем месте обходится предприятию дороже, чем гонорар кадрового агентства.

Осуществляя набор работников, служба управления персоналом выходит из определения оптимальной численности персонала. Не должно быть как дефицита в работниках, следствиями которого могут быть срывы производственных программ, производственный травматизм, конфликтные ситуации в коллективе, так и излишка, который может вызвать увеличение денежных затрат относительно фонда заработной платы, снижение заинтересованности в качественной и высококвалифицированной работе, отток квалифицированных работников.

Для решения проблемы эффективного управления персоналом предприятий пищевой промышленности необходимо применить адаптивную систему управления и регулирования кадрового потенциала [2-8]. Применение адаптивного подхода к управлению персоналом предусматривает создание гибкой системы исп-ользования, поддержки на необходимом квалификационном уровне, стимулирование персонала таким образом, чтобы предприятия пищевой промышленности несли минимальные затраты на управление трудовыми ресурсами для реализации своих стратегических и тактических целей.

С помощью экономико-математической модели можно рассчитать оптимальную область маневрирования относительно персонала для широкого класса производителей пищевой промышленности. Для анализа качественного состава работников необходимо учитывать разнокачественность и разнонапряженность норм затрат труда работниками-сдельщиками, и разную интенсивность работы сдельщиков и работников, работающих повременно. Решение задачи определения потребности в работниках позволяет определить оптимальную численность работников каждой профессии с учетом определенных ограничений.

Совершенствование форм мотивации труда персонала в современных условиях должно включать комплекс мероприятий, направленных, прежде всего, на снижение текучести кадров и повышение производительности труда. Для формирования сильной трудовой мотивации персонала необходимо, чтобы значение труда выходило за рамки удовлетворения только личных материальных потребностей человека.

Особое внимание следует уделять нематериальному стимулированию, когда через нестабильную экономическую ситуацию тяжело поддерживать высокую оплату труда. Необходимо создавая гибкую систему льгот для работников, в том числе: признавать ценность работника для предприятий пищевой промышленности, предоставлять ему творческую свободу; применять программы обогащения труда и ротации кадров; использовать скользящий график, неполную рабочую неделю; устанавливать работникам скидки на продукцию; предусматривать средства для проведения отдыха и досуга.

В условиях рыночной экономики важное значение имеет оценка труда относительно снижения уровня текучести кадров, которая должна проводиться ежегодно соответствующими подразделами предприятий. Определение экономического убытка вследствие текучести кадров нами предлагается осуществлять по формуле:

$$B = B1 + B2 + B3 + B4 \quad B = B1 + B2 + B3 + B4 \qquad (1)$$

где B – общие потери вследствие текучести кадров, грн.; $B1$ – материальные потери вследствие перерыва в работе, грн.; $B2$ – потери, обусловленные снижением производительности труда при изменении места труда, грн.; $B3$ – потери вследствие исключения работников из сферы производства на период обучения во время вступления на предприятие, грн.; $B4$ – затраты на обучение и переобучение принятых работников, грн.

Материальные потери вследствие перерывов в работе можно определить по формуле:

$$B1 = P * B5 * N \quad B1 = P * B5 * N \qquad (2)$$

где P – средняя производительность труда персонала по валовой продукции, грн.; $B5$ – средние потери рабочего времени вследствие перерыва в работе, дней на одного работника; N – численность работников, выбывших за анализированный период, чел.

При определении величины $B1$ необходимо использовать данные служб управления персоналом предприятий пищевой промышленности. Потери, обусловленные снижением производительности труда при изменении места работы, необходимо определять по формуле:

$$B2 = 9{,}6 * P * N \quad B2 = 9{,}6 * P * N \qquad (3)$$

где $9{,}6$ – суммарный коэффициент, учитывающий процент снижения производительности труда и время на освоение работником специальности на новом месте.

Потери, вследствие исключения работников из сферы производства на период обучения во время вступления на предприятие пищевой промышленности можно определить по формуле:

$$B3 = P * B6 * Ne \quad B3 = P * B6 * Ne \qquad (4)$$

где $B6$ – средние затраты времени на обучение одного работника, месяцев (в среднем 0,3 мес.); Ne – численность принятых работников, учившихся с отрывом от производства, чел.

Затраты на обучение новым работникам предлагается определять по формуле:

$$B4 = Ne\,(C1 + C2) \cdot B6 \quad B4 = Ne\,(C1 + C2) \cdot B6 \qquad (5)$$

где $C1$ – средний уровень заработной платы на предприятиях пищевой промышленности за анализированный период, грн.; $C2$ – средние совокупные затраты на

обучение одного работника.

Исследованиями установлено, что потери в связи с затратами на обучение новыми работниками составляют 44% от общей суммы ущерба. Тем не менее, уменьшать эти потери можно только при снижении текучести кадров. Потери вследствие перерыва в работе составляют 26%, а потери, обусловленные снижением производительности труда – 29% в общей сумме потерь. Для их снижения необходимо совершенствовать учебные программы относительно подготовки новых работников, освобождая их от устаревшей информации; совершенствовать работу по комплектованию учебных групп; не увеличивать без производственной необходимости срок работы работникам, подавшим заявление об освобождении.

Анализ результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятий пищевой промышленности позволил выявить тот факт, что их работа начала стабилизироваться и состоялось увеличение объемов производства продукции.

Исследование показателей движения персонала и динамики численности принятых и уволенных работников свидетельствует о том, что предприятия пищевой промышленности проводят планомерную и целенаправленную работу по урегулированию численности работников.

В последнее время предприятия пищевой промышленности реализуют целенаправленную политику омолаживания трудовых коллективов, снижают число принятых пенсионеров и увеличивают количество молодых работников. Реализуются также мероприятия по улучшению использования потенциала работающих пенсионеров через привлечение их как консультантов, экспертов, наставников.

Анализ данных предприятий пищевой промышленности свидетельствует о том, что обучением охвачено 29% рабочих; при этом учатся новым профессиям 33,83%, повышают квалификацию 66,17% от общего числа учащихся работников. На производственно-экономических курсах повышают квалификацию 24,18% рабочих, на курсах бригадиров – 21,08%, на курсах целевого назначения – 20,17%. Для оценки уровня эффективности обучения работникам и повышения квалификации персонала нами разработана социологическая анкета, которую рекомендуется заполнять всем работникам, занятым той или иной формой обучения.

Проведенная экспертная оценка эффективности подготовки и повышения квалификации работников предприятий позволила определить, что срок окупаемости затрат зависит от уровня квалификации и средней заработной платы относительно отдельных профессий.

Анализ информационных систем управления персоналом показал, что практически нет универсальных систем, которые позволяют решать полностью все задачи управления персоналом на крупном предприятии пищевой промышленности. Это связано с тем, что заявленные функциональные возможности информационных систем управления персоналом на практике полностью не реализуются.

Организационно-информационная модель системы управления персоналом основано на использовании автоматизированной системы «Кадры», которая более точно адаптирована к законодательству и специфике предприятий пищевой промышленности. Предлагается дополнить ее, прежде всего, внедрением экспертных систем и модифицированной структурой базы данных.

Эффективная система управления персоналом предприятий пищевой промышленности нуждается в обеспечении быстрого доступа и обработки данных об их кадровом составе, который достигается за счет использования современных информационных технологий. При этом работники предприятий пищевой промышленности должны иметь доступ к интегрированным данным по кадровым ресурсам непосредственно на своих рабочих местах, что повысит качество и скорость принятия управленческих решений.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. 1. Выявлено, что практически все подсистемы в системе управления персоналом на текущий момент нуждаются в совершенствовании, которое подтверждается научно-практическими исследованиями и оценкой эффективности введенных преобразований, а также вытекает из анализа успехов в сфере управления персоналом в экономически развитых странах.

2. Разработана концепция эффективной системы управления персоналом, которая нуждается в выполнении таких условий: ориентированность на цели предприятия, соответствие системы управления персоналом состоянию внешней среды, совместимость с организационной культурой, внутренняя целостность, участие руководства в управлении персоналом, наличие мотивированных и квалифицированных специалистов, опирающихся на человеческий потенциал, который оказывает содействие повышению эффективности труда.

3. Для повышения эффективности работы по набору и отбору персонала на предприятиях пищевой промышленности необходимо создать модель рабочих мест, которая должна включать 11 компонентов, введенных в базу данных информационного обеспечения. Такое мероприятие не только облегчает работу, но и оказывает содействие обеспечению потребности предприятий пищевой промышленности именно в тех работниках, которые необходимы.

4. Предложена модель определения оптимальной численности персонала, которая основана на использовании адаптивного подхода к управлению персоналом и учитывает разнокачественность и разнонапряженность норм затрат труда рабочими-сдельщиками, разную интенсивность труда сдельщиков и повременщиков.

5. Предложены методы отбора, оценки, мотивации и закрепления персонала, позволяющие определить мотивы текучести кадров, разработать дифференцированные методы по закреплению работников, которые оказывают содействие повышению эффективности труда и качества трудовой жизни работников.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бессмертная В.В. Формирование стратегии управления персоналом предприятия / В.В. Бессмертная // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2007.– № 1 (107). – С. 54-59.

2. Савина М.В. Совершенствование выбора конкурентной стратегии предприятиями пищевой промышленности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 1. С. 301-305.

3. Калюжный А.Н. Методический подход к определению степени гармонизации расходов предприятий пищевой промышленности // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 3 (27). С. 97-102.

4. Логинова Ю.С. Оценка персонала как незаменимого инструмента управления кадровым ресурсом организации // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 24. С. 75-80.

5. 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.

6. Шамин А.Е., Фролова О.А. Оценка экономической эффективности агропроизводства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2011. № 8. С. 15-20.

7. Гагаринский А.В., Горбунова Ю.Н. Система показателей оценки человеческого капитала организации // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 24. С. 67-71.

8. Ганиева И.А., Ижмулкина Е.А., Шамин А.Е. Разработка инструментов для управления инновационной деятельностью в сельском хозяйстве // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2013. № 3 (101). С. 116-119.

9. Колонтаевский О.П. Мотивы и стимулы трудовой деятельности персонала / О.П. Колонтаевский // Вісник Міжнародного Слов'янського університету. Серія "Економічні науки". – 2006. -№ 1.- Т IX. − С.42−44.

10. Лизанець А.Г. До питання про кадрову політику підприємства // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. - 2000. – Вип. 6. – С. 129-133.

11. Миронова О.М. Соціально-психологічні елементи антикризової діяльності підприємства / О.М. Миронова // Управління розвитком. Збірник наукових статей. - 2005. – № 2. – С. 98-99.

FORMATION OF THE EFFECTIVE PERSONNEL CONTROL SYSTEM CONCEPT AT THE FOOD INDUSTRY ENTERPRISES

© 2014

V.D. Belik, candidate of economic Sciences, the senior lecturer
Crimean Humanitarian University, Yalta (Crimea)

Annotation: The offers of formation of the effective personnel control system concept at the food industry enterprises in conditions of unstable economic situation are developed.

Keywords: concept, efficiency, system, management, personnel, enterprise, sphere.

УДК 336.76.01

КОЛЕБАНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА. ПРИЧИНЫ И СЛЕДСТВИЯ

© 2014

С.А. Борисов, магистр
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (филиал), Самара (Россия)

Аннотация: В статье раскрывается понятие валютного курса роль в экономики на макро-микро уровне. Определяются основы эффективности управления предприятием под влияние валютного курса.

Ключевые слова: валюта, валютный курс, валютная корзина, валютная интервенция, девальвация, курс.

Валю́тный курс - цена *(котировка)* денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны, драгоценных металлах, ценных бумагах [1].

Валютная корзина - набор валют, используемый для определения курса валют или создания международной расчётной единицы [2].

Валютная интервенция - значительное разовое целенаправленное воздействие центрального банка страны на валютный рынок и валютный курс, осуществляемое путём продажи или закупки банком крупных партий иностранной валюты. Валютная интервенция осуществляется для регулирования курса иностранных валют в интересах государства. Коротко говоря, валютная интервенция — это воздействие центрального банка страны на валютный рынок и валютный курс путём закупки или продажи большого количества иностранной валюты [2].

Девальва́ция (лат. *de* — понижение; лат. *valeo* — иметь значение, стоить) - уменьшение золотого содержания денежной единицы в условиях золотого стандарта [2].

Денежно-кредитная (монетарная) политика - это политика государства, воздействующая на количество денег в обращении с целью обеспечения стабильности цен, полной занятости населения и роста реального объема производства. Осуществляет монетарную политику Центральный банк [2].

Общеизвестно, что абсолютно все валюты мира, находятся в определённом зависимости друг от друга. Другими словами это отношение можно выразить в качестве цены одной валюты в денежных единицах второй.

Валютный курс – это экономическое явление, которое связывает мировую и национальную экономическую систему конкретного государства. Колебания курса валют служат не только для определения цен на экспортную продукцию. Кроме того они служат основной формирования адекватной рыночной конъюнктуры и верной селекции кредитной политики государства.

Не стоит забывать и о столь важном предназначении валютного курса и его колебаний, как стимуляция становления научно-технической эволюции и формирования сферы услуг. По всем правилам объёмы и, непосредственно, колебания валютного курса устанавливаются исключительно в рамках законодательства.

Основополагающее влияние на колебания курса валют изначально оказывает спрос и предложение. Следует отметить, что национальная валюта и её курс, могут быть выражены с помощью денежных единиц иных стран в виде интернациональных счетных единиц или специального «набора» этих единиц. Этот набор носит название валютной корзины. Колебания валютно-биржевого курса возникают не просто под воздействием одного-двух факторов. Для этого необходим целый комплекс ключевых воздействий, о которых пойдёт речь ниже.

На колебания курса валюты влияет уровень обесценения денежных единиц, за счет их спада покупательной способности в пределах страны. Чем интенсивнее темп инфляции страны, тем сильнее и быстрее снижается ее валютный курс при других равноправных условиях.

Что же касается процентных ставок, то их влияние на колебания курса валют выражается через разницу между размерами ставок, уровнями золотовалютных резервов страны и частотой использования некоторых национальных валют в межбанковских расчётно-платёжных и кредитных операциях. Последние, влияют на колебания курса валют за счет миграции краткосрочных капиталов.

Не стоит пренебрегать и значениями банальных спекулянтов. Подобная деятельность вместе валютной интервенцией (со стороны Центрального Банка) существенно корректирует колебания курса валют.

Приведём следующий практический пример. С помощью колебания курса валют становится возможным сравнить внутренние пропорции цен с интернациональными. За этим следует вывод о рациональности (прибыльности) импортирования или экспортирования определённого товара или услуги, адекватности инвестиционных проектов. Стоит учесть, что колебания курса придерживаются двух основополагающих категорий: номинального и реального значения.

Номинальное значение колебания валютного курса – это средняя цена на национальную валюту, которую мы можем узнать буквально из любого СМИ. Номинальное значение устанавливается или же ЦБ, или формируется в процессе торгов на международной бирже валют.

Реальное значение колебаний курсов валют – это по-

казатель, произведение номинального значения и соотношения цен сравниваемых стран.

Соотношение предложения и спроса национальной валюты, обуславливается рядом факторов.

Учитывая всё вышесказанное можно сделать единый логичный вывод и выстроить следующий список причин (первоочередных факторов), которые воздействуют на колебания курсов валют:

- Конкурентоспособность всех рыночных товаров государства на общемировом рынке и также ее изменение в итоге определяется уровнем техники и технологий производства.
- Процентных ставок страны.
- Соотношения инфляционных темпов. Чем выше общий темп инфляции, тем будет ниже её денежный курс.
- Ускорения или задержки международных платежей.
- Уровня развития национального рынка.
- Степени использования определённых валют в интернациональных расчётах.
- Государства, поскольку курс валюты является объектом регулирования.
- Валютные ограничения, то есть совокупность мероприятий, направленных на ограничение операций с валютой, золотом и другими валютными ценностями.
- Среди внеэкономических причин стоит отметить политическую атмосферу в стране (вооружённые конфликты, кризис) и социальную составляющую. Последний фактор подразумевает влияния на колебания курсов настроения масс и психологии населения.

Таким образом, формирование валютного курса – сложный многофакторный процесс, обусловленный взаимосвязью национальной, мировой экономики и политики [4-7].

Не секрет, что вкусы, предпочтения и интересы людей различных категорий меняются во времени. Этот факт отыскал выражение в уровне колебания курса валют. Следовательно, формирование всего валютного курса – это достаточно сложный процесс, определяемый взаимосвязью мировой и национальной экономики и политики в целом. Его можно сравнить с путеводной звездой, которой следуют мореплаватели. Вместо них, в нашем случае, выступают сильные мира сего, которые руководствуются валютным курсом для формирования внешнеэкономических и политических отношений. Колебания курса валют с лёгкостью могут, как подорвать авторитет и успешность международных экспортёров, так и усилить их позиции. И, наконец, наиболее глобальное влияние колебания валютно-биржевого курса: посредством курсовой динамики происходит перераспределение общего ВВП всей планеты.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. http://ru.wikipedia.org
2. Финансовый менеджмент: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности экономика и управление/ А.С. Кокин, В.Н. Ясенев. – 2.е изд. прерарб. и доп. М. – ЮНИТИ-ДАНА, 2009 – 511 с.
3. http://www.bibliotekar.ru/finance-7/55.htm
4. Кокин А.С., Осколков И.М. Валютный индекс инвестиционного проекта как инструмент управления международной ценовой конкурентоспособностью продукции проекта // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 74-77.
5. Ярыгина Н.А. Регулирование валютным риском на предприятии // Карельский научный журнал. 2013. № 4. С. 52-54.
6. 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.
7. Полтева Т.В., Мингалёв Н.В. Анализ финансовых инструментов инвестирования: соотношение риска и доходности // Карельский научный журнал. 2013. № 4. С. 33-36.

Статья публикуется при поддержке гранта РГНФ «Целевой конкурс по поддержке молодых ученых» (231-95-1539)

FLUCTUATIONS IN THE EXCHANGE RATE. CAUSE AND EFFECT

© 2014

S.A. Borisov, master
Russian Economic University named after G.V. Plekhanov, Samara (Russia)

Annotation: In the article the concept of the role of the exchange rate in the economy at the macro-micro level. Are determined the basis of a management efficiency by the company under the influence of the exchange rate.

Keywords: currency, the exchange rate of the currency basket currency intervention, the devaluation of the course.

УДК 338.3

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ ПРОДАЖ

© 2014

Е.Г. Великая, доктор экономических наук, генеральный директор ООО «Леди Доктор»
Московский финансово-юридический университет, Москва (Россия)
В.В.Чурко, ведущий специалист, аспирант Московского финансово-юридического университета
ФГУП «Охрана» МВД России, Москва (Россия)

Аннотация: в работе рассмотрены подходы к выбору канала товародвижения организацией-изготовителем, формирование отдела продаж рассматривается в прикладной направленности.

Ключевые слова: сбытовая деятельность, планирование сбыта, структура отдела продаж, вендор, выбор канала продаж, прямые продажи, партнёрский канал, региональная экспансия, телемаркетинг, потенциальный клиент.

В хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта основными вопросами являются снабжение, производство и сбыт (реализация) готовой продукции. Для выживания в условиях рынка отечественные товаропроизводители должны производить то, что продается, а не продавать то, что они производят. Необходимо четко понимать новое содержание деятельности по сбыту.

В условиях рыночной системы хозяйствования под сбытом (сбытовой деятельностью) следует понимать комплекс процедур продвижения готовой продукции на рынок (формирование спроса, получение и обработка заказов, комплектация и подготовка продукции к отправке покупателям, отгрузка продукции на транспортное средство и транспортировка к месту продажи или назначения) и организацию расчетов за нее (установление условий и осуществление процедур расчетов с покупателями за отгруженную продукцию) [1].

Главная цель сбыта - реализация экономического интереса производителя (получение предпринимательской прибыли) на основе удовлетворения платежеспособного спроса потребителей. Хотя сбыт - завершающая стадия хозяйственной деятельности товаропроизводителя, в условиях рынка планирование сбыта предшествует производственной стадии и состоит в изучении конъюнктуры рынка и производственных возможностей хозяйствующего субъекта производить пользующуюся спросом (перспективную) продукцию и в составлении планов продаж, на основе которых должны формироваться планы снабжения и производства.

Грамотно построенная система организации деятельности по сбыту способна обеспечить конкурентоспособность хозяйствующего субъекта [5].

Структура отдела продаж является прямым отражением стратегии бизнеса абсолютно любой компании. Структура отдела продаж является непосредственным инструментом достижения стратегических целей любого бизнеса. Даже в случае отсутствия формализованной стратегии и стратегических целей (что встречается достаточно часто и сейчас) по структуре отдела продаж можно сделать определенные выводы о бизнесе компании и понять куда и каким образом направлен вектор расширения ее бизнеса.

Трудно переоценить важность этапа формирования организационной структуры отдела продаж. Этот этап является основополагающим базисом последующей деятельности организации и фундаментом ее успеха на рынке. Очевидно, что любой бизнес создается с целью получения прибыли посредством продажи товаров и услуг. Некоторые компании в том или ином виде имеют производственную составляющую, некоторые нет, но в конечном итоге и те и другие реализуют товары и услуги на открытом рынке в условиях жесткой рыночной конкуренции. Важность подразделений отвечающих за продажи безусловна. Итак, имея четкое представление о целях бизнеса и стратегии их достижения можно начать формирование инструмента достижения этих целей - отдела продаж.

Первый и наиболее важный вопрос, ответ на который необходимо получить: «Будем ли мы продавать самостоятельно или через партнерский канал? Возможно мы захотим использовать и то и другое?» И тот и другой подход к организации продаж имеет свои плюсы и минусы.

Выбор канала продаж сильно зависит от товара или услуги, которые мы продвигаем. Он также зависит от того являемся ли мы вендором, разработчиком и производителем товара [4]. Конечно, существует и целый ряд других важных ограничивающих в выборе нюансов. Отойдем в сторону от этих ограничителей и посмотрим на основные достоинства и недостатки прямого канала продаж и продаж через партнеров.

К очевидным достоинствам партнерского канала в первую очередь отнесём скорость выхода на рынок, широту географического покрытия рынка, возможность фокуса на региональной и отраслевой специфике. Далеко не каждая даже успешная компания, использующая прямые продажи в состоянии сформировать свою собственную региональную сеть, развивать и поддерживать ее и фокусироваться на нескольких отраслях предлагая уникальные решения. Цена вопроса достаточно высока. Однозначного ответа нет. Он зависит от конкретной ситуации и конкретного бизнеса. Однако реализуя стратегию географического роста, региональной экспансии и фокуса на нескольких отраслях партнерский канал, вероятно, оптимальное решение, по крайне мере, на первом этапе. Конечно, не все так идеально и у партнерского канала есть свои недостатки.

Для успешного развития партнерского канала необходимо решить 2 основные задачи - исключить ценовую конкуренцию между партнерами, которая неизбежно ведет к демпингу на рынке и избежать конфликтов в борьбе за потенциальных клиентов [3]. Нужны четкие правила игры сформировать и управлять которыми не всегда просто. Безусловно, конкурентный аспект нельзя убирать полностью из партнерского канала, он необходим для поддержания хорошей «спортивной формы» однако из него обязательно должен быть исключен клиент. Конкурентный аспект можно реализовать в виде различного рода состязаний между партнерами, где победители получают дополнительные преференции в бизнесе.

Напротив, канал прямых продаж позволяет полностью контролировать эти моменты. Он является наиболее эффективным в плане реализации стратегии продаж и маркетинговых мероприятий. Внутренний отдел продаж легче сформировать, чем партнерский канал. Он проще и эффективней в управлении. В прямом канале продаж не составляет труда контролировать аспекты связанные с корпоративной культурой, технологиями продаж, едиными методиками, брэндингом и т.д. Однако реализуя масштабные программы связанные с региональной экспансией и отраслевым фокусом мы увидим основные минусы прямого канала - недостаток квалифицированных ресурсов, отсутствие региональной и отраслевой экспертизы.

Попытки решить эти задачи самостоятельно приводят к серьезному повышению стоимости владения прямым каналом. Проще говоря, мы опять встанем перед вопросом: «Возможно, для эффективного решения этих задач их нужно делегировать партнерам?»

Здесь можно проследить возможную взаимосвязь между объемом бизнеса, стратегией его расширения и выбором канала продаж. Крупные агрессивно развивающиеся бизнесы вероятнее всего будут использовать партнерский канал для реализации своих задач. В тоже время малый и средний бизнес, скорее всего, будет использовать прямой канал продаж или комбинацию прямого и партнерского канала в случае регионального расширения и фокуса на отраслях.

Итак, после того, как сделан выбор той или иной модели продаж, необходимо дать ответ на следующий важный вопрос: «Каким образом сфокусировать деятельность нашего канала продаж?» В сегменте B2B практически не реально продавать по принципу ВСЕ для ВСЕХ. Точнее, можно все - но стоимость таких продаж будет колоссальна, а их эффективность не высока. Для того, чтобы повысить свои шансы на успех необходимо сфокусироваться. В зависимости от решений, которые мы продаем, по большому счету возможно сфокусироваться на конкретных региональных рынках или отраслях для достижения конкурентных преимуществ. Это фокус должен найти свое отражения в организационной структуре отдела продаж в случае канала прямых продаж, и в деятельности отдела по работе с партнерами, в случае партнерского канала. В зависимости от масштабов решаемых задач либо формируют региональные или отраслевые отделы либо назначают менеджеров по продажам отвечающих за конкретные регионы или отрасли.

Возможно эффективно использовать комбинацию этих инструментов - на определенных региональных рынках продвигать группу определенных отраслевых решений. И это должно найти свое отражение в организационной структуре. В нашем случае если организация продвигает более одного товара, услуги или решения, возможно, возникнет необходимость сделать акцент на одном из них или на определенной группе. В это случае можно закрепить ответственность за определенным товаром или группой товаров за конкретным менеджером или отделом отвечающим за региональный или отраслевой рынок или за их комбинацию. Естественно эффективность построения структуры и ее жизнеспособность также зависит от системы мотивации, но этот важный вопрос мы будем рассматривать в другой статье.

Таким образом вырисовывается инструмент позволяющий реализовать стратегические цели, обеспечивая необходимые объемы продаж, делая фокус на целевые региональные или отраслевые рынки, делать акцент на продвижение определенных групп товаров и услуг. Такой подход позволит получить конкурентные преимущества накапливая необходимую экспертизу.

Осталось определить специфику продаж сектора B2B, которая состоит из двух важных направлений и эффективная структура будет готова к реализации больших задач.

Первое направление связано с развитием бизнеса и привлечением новых клиентов и второе со стабилизацией и расширением существующей базы клиентов. Эти направления достаточно сильно отличаются друг от друга как по технологиям продаж так и по целям и задачам стоящим перед ними. К менеджерам, занимающимся продажами новым и существующим клиентам предъявляются разные требования, используются разные системы мотивации. Целесообразно создать отдельные подразделения занимающиеся продажами новым и существующим клиентам.

Таким образом, возможно решать задачи по расширению бизнеса и реально оценивать эффективность этой деятельности. Кроме того возможно квалифицировано обслуживать существующих клиентов, которые как известно являются важнейшей составляющей любого бизнеса. Однако необходимо учитывать, что задачи по росту объема продаж ставятся как перед подразделением отвечающим за продажи новым клиентам так и перед подразделением отвечающим за продажи существующим клиентам [2]. Между ними может возникнуть конкуренция, что не всегда бывает в интересах бизнеса. Важны четкие правила игры, каждый должен понимать, на каком поле он работает.

Последней важной составляющей структуры эффективного отдела продаж условной организации должно стать подразделение, отвечающее за телемаркетинг. Основной задачей данного подразделения является формирование необходимой базы потенциальных клиентов, которая после предварительной квалификации по телефону, передается в отдел отвечающей за продажи новым клиентам.

Таким образом «количественная функция» по созданию предварительной базы потенциальных клиентов делегируется в телемаркетинг, а отдел продаж новым клиентам концентрируется на «качественной функции» квалифицируя новые возможности и работая с потенциальными клиентами которые отвечают требованиям проводимой квалификации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы [Текст]/ М.М. Алексеева: учеб.-метод. пособие. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 521 с.

2. Багиев Г.Л. Маркетинг [Текст]/ Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн - 3-е изд., перераб. и доп. - СПб.: Питер, 2007. - 736 с.

3. Ващекин Н.П. Маркетинг [Текст]/ Н.П. Ващекин. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ФБК-ПРЕСС, 2007. - 312 с.

4. Гапоненко А.Л. Стратегическое управление [Текст]/.. - М.: Омега-Л, 2004. - 472 с.

5. Гудушаури Г.В. Управление современным предприятием [Текст]/ Г.В. Гудушаури. - М.: Тандем, 2009. – 123 с.

PRINCIPLES OF FORMATION OF SALES STRUCTURE

© 2014

E.G. Velikaya, Ph.D, CEO LLC "Lady Doctor"
Moscow Finance and Law University, Moscow (Russia)
V.V. Churko, leading expert, graduate student of the Moscow Finance and Law University
FSUE "Protection" the Russian Interior Ministry, Moscow (Russia)

Annotation: The paper discusses the approaches to the selection of the channel product distribution organization of the manufacturer, the formation of sales is considered an applied orientation.

Keywords: marketing activities, sales planning, sales structure, the vendor, the choice of distribution channel, direct sales, channel partner, regional expansion, telemarketing, a potential customer.

УДК 338.439

К ВОПРОСУ О МЕТОДАХ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

© 2014

А.М. Галиахметова, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»
Институт экономики, управления и права, Казань (Россия)

Аннотация: Вопросам продовольственной безопасности страны уделяется особо пристальное внимание, т.к. она напрямую связана с национальной безопасностью и обеспечением высокого качества жизни. Решение проблемы продовольственной безопасности позволит обеспечить доступ к продовольствию за счет реальной оплаты труда с учетом макроэкономических тенденций, реализации эффективной социальной политики, гарантию экологически безопасного производства продовольственной продукции; выявить и оценить резервы роста производительности труда, фондоотдачи, рентабельности продукции.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, сельское хозяйство, корреляционно-регрессионная модель.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Общим подходом к определению продовольственной безопасности, по мнению С.А. Шарипова, является то, что она рассматривается в мире в целом, и в каждой отдельной стране в двух плоскостях: применительно к территории и каждому отдельному человеку.

Академик В.И. Назаренко предлагает продовольственную безопасность России рассматривать в нескольких аспектах, к которым относит: уровень самообеспеченности продовольствием и долю импорта в покрытии внутреннего спроса; уровень производства сельскохозяйственной продукции для обеспечения разумной самообеспеченности страны продовольствием; систему и объем переходящих запасов продовольствия и организационно-институциональные формы создания и поддержания таких резервов; социально-экономическую политику, направленную на сокращение различий между богатыми и бедными слоями населения.

На мировом уровне для оценки уровня продовольственной безопасности используется специальная методическая база, опирающаяся на семь основных показателей. Наиболее известен из них показатель, представляющий собой отношение мировых запасов зерна к его общему потреблению. Безопасным считается уровень переходящих запасов, соответствующий 60 дням мирового потребления зерна, или примерно 17% от всего объема его потребления за год. Остальные пять показателей характеризуют состояние с зерном для основных стран-экспортеров и стран-импортеров. Применительно к первым из них оцениваются отношение предложения зерна пяти главных его мировых экспортеров (Аргентина, Австралия, Канада, ЕС, США) к требуемому количеству и доля переходящих запасов к общему потреблению в этих странах – общий и дифференцированный по видам: пшеница, кормовое зерно и рис (Россия, Китай, Пакистан, Таиланд, США, Вьетнам). Последним показателем ФАО для оценки глобальной продовольственной безопасности являются среднегодовые экспортные цены, отслеживаемые по пшенице, кукурузе и рису.

Показатель запасов зерна, равный объему его двухмесячной потребности, используется как критический предел утраты продовольственной безопасности и применительно к ее оценке для отдельной страны. Помимо этого показателя, в мировой практике применяется и другой критический предел – «критерий импортной опасности», равный 0,3, который означает критическую долю импортного продовольствия на рынке.

Кроме показателей критического предела продовольственной безопасности страны ее уровень может характеризоваться и рядом других взаимосвязанных показателей. К их числу можно отнести: самообеспеченность страны продовольствием; независимость продовольственного снабжения страны и ресурсного обеспечения агропромышленного комплекса от импортных поставок; размеры стратегических и оперативных запасов в соответствии с нормативными потребностями; уровень среднедушевого производства продуктов питания, особенно базовых их видов; уровень потребления наиболее жизненно важных продуктов питания; уровень фактической и экономической доступности продовольствия для различных категорий населения; стабильность и доступность цен на основные виды продовольствия; качество и экологичность продуктов питания.

Кроме количественных показателей, отражающих продовольственно-потребительский аспект различают также качественные показатели. К ним относят:

- показатель уровня физиологической потребности, измеряемый в килокалориях. Данный показатель характеризует однородность или неоднородность потребления продовольствия, а также доли килокалорий получаемых от разных видов продуктов питания;
- минимальная потребительская корзина – продуктовый набор, характеризуемый натуральным набором продуктов питания, учитывающий диетологические ограничения и обеспечивающий минимально необходимое количество калорий.

Достаточность и доступность продовольствия является определяющим требованием продовольственной обеспеченности и безопасности.

При разработке нормативной базы следует уделить особое внимание показателям достаточности потребления и доступности продовольствия. Общий показатель достаточности вычисляется по формулам:

$$K_{дос1} = \frac{стоимость\ фактического\ дневного\ (месячного)\ рациона\ питания}{стоимость\ \ дневного\ (месячного)\ рациона\ питания\ по\ медицинским\ нормам} \quad (1),$$

$$K_{дос2} = \frac{ккал\ \ фактического\ дневного\ (месячного)\ рациона\ питания}{ккал\ \ дневного\ (месячного)\ рациона\ питания\ по\ медицинским\ нормам} \quad (1.1)$$

Частные показатели достаточности рассчитываются по отдельным видам продуктов, раздельно для городского и сельского населения региона. При этом необходимо делать поправку на дополнение к рациону питания городских жителей в виде продуктов с приусадебных участков.

Данная методология необходима для сопоставления фактических данных с медицинскими нормами (для конкретного периода времени). Приближение значений к единице (100%) говорит о соответствии фактических данных рекомендуемым медицинским нормам, а также о стабильной социально-экономической ситуации в регионе.

Показатель доступности продуктов питания рассчитывается по формуле:

$$K_{дост1} = \frac{стоимость\ \ потребительской\ (продовольственной)\ корзины}{средняя\ \ месячная\ оплата\ труда\ (доход\ на\ душу\ населения)} \quad (2).$$

В связи с углубляющейся дифференциацией доходов различных групп населения частные показатели доступности рассчитываются по группам с различным уровнем дохода. Чем ближе значение коэффициента доступности к единице, тем выше доля расходов на продовольственные товары в доле денежных доходов населения.

Существенное значение данные показатели будут иметь при сравнении их с пороговыми значениями. Продовольственный аспект имеет некоторые особенности при установлении пороговых чисел. Нижний предел показателей характеризует уровень, за которым страна и

ее жители будут находиться в катастрофическом состоянии, подвержены недоеданию, голоду, что будет являться прямой угрозой экономической безопасности страны. Верхний предел характеризует физиологическую потребность человека в пище, и выход за его предел грозит обществу ожирением, избыточным весом и болезнями, связанными с перееданием.

Для показателя достаточности верхним пределом будут служить медицинские нормы рациона питания, а при расчете уровня доступности – стоимость потребительской (продовольственной) корзины.

Нижним пороговым пределом будет считаться норма, принятая по классификации ФАО и относящаяся к категории «находящихся на грани голода», равная 2150 ккал; грань «1520 ккал/день», является показателем категории «голодающих». Дневной рацион в 2150 ккал в дальнейшем будем считать кризисным пороговым значением.

Формула показателя достаточности с учетом ввода кризисного порогового значения, примет такой вид.

Кризисный показатель достаточности:

$$K_{дос.кр.} = \frac{ккал\ фактического\ дневного\ рациона\ питания}{2150} \quad (3).$$

Методика расчета кризисного показателя достаточности необходима для определения уровня разрыва между исследуемыми и критическими данными.

В случае с ситуацией в продовольственной сфере безопасность достигается при условии поддержания показателей в пределах допустимых границ пороговых значений. Однако поддержание на должном уровне одних показателей не должно происходить в ущерб другим, например, увеличение потребления говядины не должно влиять на потребление населением молока.

В настоящее время единая система показателей еще не сформирована, многие ученые опираются на показатели уровня обеспечения населения продуктами питания и уровень потребления на душу населения, считая их достаточными для решения проблемы продовольственной безопасности.

Национальная политика питания базируется на формировании спроса на продовольствие в соответствии с рациональными нормами потребления, но для регионов России характерно несбалансированное питание населения.

Обеспечение предложения на продукцию АПК и воздействие на спрос являются основной функцией государства и регионов в области продовольственной безопасности и формировании культуры потребления населения [4-11]. Стратегия продовольственного обеспечения должна опираться на концепцию сбалансированного питания, большую роль в разработке которой сыграл академик АМН СССР А.А. Покровский, показав среднесуточную оптимальную потребность взрослого человека в пищевых веществах и энергии.

Уровень потребления продуктов питания все больше зависит от социально-экономических факторов. Прежде всего, он определяется уровнем дохода и той его доли, которую можно потратить на удовлетворение потребности в продуктах питания. Чем меньше доход той или иной категории населения, тем в большей степени эта категория стеснена в средствах для приобретения продовольствия.

В среднем по России расход на продовольствие составляет около 60% семейного бюджета, а у населения, относимого к бедному, значительно больше – превышает 70%. В потреблении продуктов питания у населения произошел переход на экономически более доступные виды продуктов.

Основным критериальным нормативом оценки уровня доходов служит величина прожиточного минимума. Именно этот показатель влияет на уровень покупательной способности денежных доходов.

Разрыв в денежных доходах населения обусловливает неравномерность в формировании спроса на продукты питания. С уменьшением дохода в домашних хозяйствах расходы на продукты питания сокращаются абсолютно, но увеличиваются относительно. Увеличение доходов населения соответственно увеличивает расходы на покупки различного ассортимента товаров зачастую улучшенного качества, хотя объемы покупок увеличиваются незначительно.

Следует отметить, что помимо показателей потребления по группам населения и количеству членов домохозяйств, имеются показатели распределения потребления по социально-демографическим группам населения на основе зонирования. При этом определение потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в РФ и ее субъектах формируется на основе зонирования территории РФ в зависимости от факторов, влияющих на особенности потребления населением продуктов питания. Территория РФ разделена на 16 зон, в основу классификации которых положены следующие факторы:

- природные и экономические условия;
- особенности производства продуктов питания;
- национальные традиции и местные особенности в питании населения;
- сложившаяся структура питания с учетом фактического потребления продуктов в малоимущих семьях;
- необходимость удовлетворения потребностей основных социально-демографических групп населения в пищевых веществах, исходя из химического состава и энергетической ценности продуктов питания;
- более высокая энергетическая ценность минимального набора продуктов питания для основных социально-демографических групп населения, проживающих в районах Севера.

Для определения уровня «продовольственной безопасности» отдельного человека в мировой практике используются стандарты нормального питания. Они рассчитываются национальными и международными специализированными учреждениями. После Второй мировой войны стандарты неоднократно пересматривались в сторону снижения потребления населением продуктов питания, а также их дифференциации в зависимости от возраста, пола, рола деятельности и окружающей среды. В последнее время этот показатель равен 2700 ккал в сутки. К категории голодающих относится население, потребляющее 15210 ккал, на грани голода и недоедания – 2150 ккал в сутки.

Однако нормы Всемирной организации здоровья (ВОЗ) и ФАО нельзя считать достаточными для каждой страны. Они уточняются и дополняются с учетом природных и социальных условий проживания населения, его антропологических характеристик и др. С этой целью международными организациями проводится мониторинг продовольственной безопасности отдельного человека по странам, который позволяет предпринимать упреждающие меры, а в случае возникновения чрезвычайных ситуаций – использовать систему мероприятий оказания продовольственной помощи пострадавшему населению. При обследовании продовольственной безопасности отдельного человека следует исходить из того, что различие между научно обоснованными нормами питания и фактическим уровнем потребления определяется низким жизненным уровнем населения. Это вызывает необходимость увязки уровня питания с ценами на продовольствие и доходами населения, что в обобщенном виде характеризуется как экономическая доступность продовольствия, под которой следует понимать возможность его потребления населением при сложившихся уровне цен и доходов.

В «Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации» сформулированы три группы критериев, по которым должна проводиться оценка продовольственной безопасности на уровне страны. Это

критерии в сфере потребления, производства и управления.

Критерии в сфере производств включают;

1. Уровень продовольственной независимости.
2. Уровень производства основных видов сельскохозяйственной продукции и продовольствия.
3. уровень бюджетной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Критерии в сфере организации и управления включают:

1. Обеспечение необходимого уровня резервирования основных видов продовольствия, семян, концентрированных кормов, финансовых, а также земельных ресурсов.
2. Устойчивость агропродовольственного рынка по его основным продуктовым сегментам на основе балансов спроса и предложения.

Критерии в сфере потребления:

1. Уровень удовлетворения физиологической потребности в питательных веществах и обменной энергии, основных видов продовольствия.
2. Соответствие качества продуктов питания требованиям технических регламентов (критерий безопасности питания).
3. Энергетический критерий (потребление калорий на человека в сутки).
4. Компонентный критерий (количество белков, жиров, углеводов, витаминов, потребляемых человеком в сутки).
5. Уровень физической доступности продовольствия для различных категорий населения.
6. Уровень экономической доступности продовольствия для различных категорий населения.
7. Уровень агфляции.
8. Уровень социальной поддержки малообеспеченных слоев населения.
9. Пороговые значения продовольственной безопасности (удельный вес отечественного сельскохозяйственного сырья и продовольствия в общем объеме продаж на рынке должен составлять не менее: зерна и картофеля – 90-95%, сахара и растительного масла – 80%, мяса и мясопродуктов – 85%, молока и молокопродуктов – 90%, рыбы и рыбопродуктов – 80%).

Помимо представленных выше показателей в аналитической практике существует интегральный индекс продовольственной безопасности, который рассчитывается с учетом двух компонентов. Во-первых, индекса экономической безопасности личности в области продовольствия – степень удовлетворения потребности основными продуктами питания; при этом рассматривается фонд личного потребления населения, формируемого в натуральном выражении по мясу, молоку, яйцам, зерну, продуктом переработки зерна, картофелю, овощам и продовольственным бахчевым культурам, фруктам, маслу растительному, сахару, рыбе. Расчет индекса экономической безопасности личности производится в соответствие калорийности и пищевой ценности потребляемых продуктов норме сбалансированного питания. Значения индекса, равное 1, соответствует потреблению на уровне сбалансированного питания; значение индекса, равное 0,766, соответствует минимальной потребительской корзине.

С учетом индекса продовольственной зависимости, или самообеспеченности государств (субъекта Российской Федерации) основными видами производимых в сельском хозяйстве России продуктов питания (зерно, мясо-, молоко- и яйцепродукты, картофель, овощи). Значение индекса, равное 1, соответствует полной самообеспеченности всеми основными продуктами питания; значение индекса ниже 0,8 характеризует продовольственную зависимость по всем основным продуктам питания.

Интегральный индекс продовольственной безопасности, равный 1, соответствует потреблению продуктов питания на уровне сбалансированного питания при самообеспеченности 100%. Индекс, равный 0,783, соответствует потреблению продуктов питания на уровне минимальной потребительской корзины при самообеспеченности 80%.

Таблица 1 - Динамика уровня продовольственной безопасности России

Показатель	Годы								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Уровень продовольственной безопасности (индекс)	0,864	0,874	0,884	0,889	0,897	0,903	0,912	0,922	0,928
Темпы роста уровня продовольственной безопасности (к предыдущему году), %	102,6	101,2	101,1	100,6	100,9	100,7	101,0	101,1	100,7
Уровень экономической безопасности личности в области продовольствия	0,782	0,808	0,828	0,838	0,853	0,875	0,895	0,910	0,923
Темпы роста уровня экономической безопасности личности в области продовольствия, %	102,5	103,3	102,5	101,2	101,8	102,6	102,3	101,7	101,4
Уровень самообеспеченности основными продуктами питания (индекс)	0,944	0,939	0,939	0,941	0,942	0,931	0,929	0,934	0,933
Темпы роста уровня самообеспеченности основными продуктами питания, %	102,6	99,5	100,0	100,2	100,1	98,8	99,8	100,5	99,9

Оценка продовольственной безопасности Российской Федерации, проведенная за период 2005-2013 гг., показывает, что индекс продовольственной безопасности в каждом из рассматриваемых периодов увеличивался по сравнению с предыдущим годом.

В заключение можно отметить, что в каждом регионе решение проблемы продовольственной безопасности может быть связано с дифференциацией различных групп населения по возможностям и потребностям; обеспечением доступа к продовольствию за счет реальной оплаты труда, организации социальной помощи продуктовыми наборами малообеспеченному населению; гарантией качества продукции; обеспечением федеральных и региональных резервов; взвешенной политикой ценообразования.

Помимо представленных выше показателей оценки уровня продовольственной безопасности страны мы полагаем, что необходимо вводить поправку на оценку эффективности использования производственного потенциала субъектов хозяйствования, региона в целом.

Расчетный (теоретически возможный), принимаемый за нормативный объем производства продукции, рассчитывается с помощью разработанной и апробированной в условиях Республики Татарстан многофакторной корреляционно-регрессионной модели (производственной функции), имеющей вид:

$$Y = K_1X_1 + K_2X_2 + K_3X_3 + K_4X_4 + K_5X_5 + K_6X_6 + K_7X_7 \pm A_0 \quad (4)$$

где Y – суммарная оценка производственного потенциала, выражаемая окупаемостью затрат денежной выручкой (в. руб.); K_1, K_2, K_3, K_4, K_5, K_6, K_7 – коэффициенты регрессии, характеризующие изменение окупаемости затрат денежной выручкой при увеличении значения соответствующего ресурса на единицу.

В качестве факторных показателей могут выступать X_1 – балл оценки земли; X_2 – кадастровая стоимость земли одного гектара (в тыс. руб.); X_3 – средняя численность работников растениеводства на 100 га пашни (в чел.); X_4 – уровень интенсивности в растениеводстве (в тыс. руб.); X_5 – фондооснащенность в растениеводстве (в тыс. руб.); X_6 – фондовооруженность работников растениеводства (в тыс. руб.); X_7 – среднегодовая оплата труда работников растениеводств (в тыс. руб.); A_0 – свободный член уравнения, не имеющий самостоятельного значения

и служащий для определения расчетной величины производственного потенциала в каждой организации, районе, природно-экономической зоне [12].

Выбранные нами факторные показатели, в том числе, уровень развития растениеводства объясняется тем, что эта подотрасль обеспечивает производство жизненно необходимых продуктов питания. Растениеводство считается менее трудоемкой отраслью, по сравнению с животноводством. Ею обеспечивается порядка до 55% продовольствия населения. Она включает в себя возделывание сельскохозяйственных культурных растений не только для обеспечения населения продуктами питания, но и кормами для многих отраслей промышленности. Известно, что растениеводство также включает в себя полеводство, овощеводство, плодоводство, виноградарство, луговодство, лесоводство, цветоводство.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агеев, Ш.Р., Шагиахметов, М.Р. Россия в ВТО / Ш.Р. Агеев, М.Р. Шагиахметов. – Казань: Издательство «Идел-Пресс», 2012. – 96 с.

2. Асташов, Н.Е. Организация сельскохозяйственного производства / Н.Е. Асташов. – М.: Альмаматер, 2007. – 463 с.

3. Бусыгин, Н. Верный партнер сельских тружеников / Н. Бусыгин // Экономика сельского хозяйства России.- 2007.-№10.-С.16-17.

4. Низамутдинов М.М., Мавлиев Р.Р. Прогнозные показатели развития агропромышленного комплекса в системе обеспечения продовольственной безопасности // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 1. С. 149-152.

5. Шамина О.В. К вопросу о продовольственной безопасности России // Вестник НГИЭИ. 2012. № 5. С. 123-128.

6. Баринова Ю.А., Суслов С.А. Продовольственная безопасность, развитие сельского хозяйства и демографические тенденции на отдельных территориях РФ // Вестник НГИЭИ. 2013. № 1 (20). С. 3-24.

7. 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.

8. Ганиева И.А., Ижмулкина Е.А., Шамин А.Е. Разработка инструментов для управления инновационной деятельностью в сельском хозяйстве // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2013. № 3 (101). С. 116-119..

9. Шамин А.Е. Государственное регулирование аграрного сектора экономики за рубежом // Вестник НГИЭИ. 2010. Т. 1. № 1. С. 4-15.

10. Низамутдинов М.М., Мавлиев Р.Р. Прогнозные показатели развития агропромышленного комплекса в системе обеспечения продовольственной безопасности // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 1. С. 149-152.

11. Шамин А.Е., Фролова О.А. Оценка экономической эффективности агропроизводства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2011. № 8. С. 15-20.

12. Гайнутдинова, Ф.С., Рабинович, Л.М., Тимирясов, В.Г. Хозрасчет на предприятиях агропромышленного комплекса. – Казань: Издательство «Таглимат» Института экономики, управления и права, 2000. – 152 с.

13. Глазунова, Н.И. Система государственного и муниципального управления / Н.И. Глазунова. – М.: Проспект, 2009. - 327 с.

TO THE QUESTION ABOUT THE METHODS OF EVALUATION OF THE LEVEL OF FOOD SECURITY

© 2014
A.M. Galiakhmetova, candidate of economical science, associate professor of the chair “Finance and credit”
Institute of Economics, Management and Law, Kazan (Russia)

Annotation: The food security of the country given special attention, since it is directly related to national security and to ensure a high quality of life. The solution to the problem of food security will ensure access to food at the expense of real wages on the basis of macroeconomic trends, implementation of effective social policies that guarantee the environmentally sound production of food products; to identify and assess the reserves of growth of labour productivity, capital productivity, profitability of production.

Keywords: food security, agriculture, correlation and regression model.

УДК 336.15

ОЦЕНКА МЕХАНИЗМОВ МЕЖБЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РОССИИ

© 2014

Г.Т. Гафурова, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»
Институт экономики, управления и права, Казань (Россия)

Аннотация: Хронический дефицит региональных и местных бюджетов свидетельствует о проблемах в системе межбюджетных отношений. В статье дана оценка эффективности межбюджетного регулирования и предложены пути решения накопившихся в этой области проблем.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, межбюджетное выравнивание, трансферты, Республика Татарстан, норматив налога на доходы физических лиц.

Общепризнанными в мировой практике методами бюджетного регулирования считаются методы горизонтального и вертикального выравнивания территорий. Российская практика межбюджетных отношений свидетельствует о значительных диспропорциях территориального выравнивания, приводящих к низкому уровню бюджетной обеспеченности регионов и муниципальных образований.

Так, в соответствии с методикой распределения дотаций Министерства финансов, уровень бюджетной обеспеченности 69 регионов из 83 составляет менее единицы (по расчетам на 2014 год) [1].

Такая ситуация свидетельствует о том, что механизмы вертикального выравнивания в нашей стране практически не реализованы, учитывая, что действующая методика распределения дотаций учитывает не реальные финансовые возможности регионов, а потенциально возможные доходы. Все это порождает необходимость оценки эффективности действующей системы межбюджетного регулирования и определения возможностей по ее трансформации.

Прежде всего, следует обратить внимание на сложившуюся систему разграничения доходных и расходных полномочий регионов (рисунок 1).

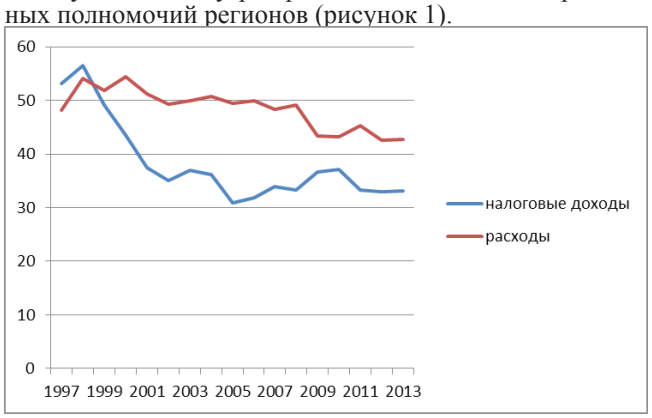

Рисунок 1 – Доля консолидированных бюджетов субъектов РФ в консолидированном бюджете РФ,% [2, с.76]

Данные рисунка 1 демонстрируют постоянный перекос в расходных обязательствах субъектов РФ и доходных источниках. Такой резкий разрыв в доходах и расходах обусловлен централизацией доходов в федеральном бюджете, наблюдавшейся в начале 2000-х годов. Был централизован НДС, практически все ресурсные платежи и налог на добычу полезных ископаемых, составляющие наиболее существенный источник бюджетных доходов.

На основании исходных данных распределения доходов и расходов КБ субъектов РФ, была сделана попытка определения основных характеристик взаимосвязи между долей распределения расходов субъектов в консолидированном бюджете, с долей их доходов, но как показало исследование, между данными признаками - наблюдается очень низкая связь.

По результатам расчетов множественный коэффициент R = 0,48 свидетельствует о том, что связь между долей распределения расходов субъектов в консолидированном бюджете, с долей их доходов, очень низкая, это означает неэффективность межбюджетных отношений, поскольку доходы опускаются на уровень регионов без соответствующего финансового обеспечения. О том же свидетельствует и значение коэффициента детерминации R^2 – 0,23. При этом построенная на основе данных регрессионная модель свидетельствует об отсутствии ошибки аппроксимации [3, с.59], поскольку значение по критерию Фишера составило 5%, а P-значение Y(расходы) – 0,00000018, X (доходы) – 0,05. Следовательно, действующая система вертикального выравнивания является неэффективной, поскольку должна быть направлена на приведение в соответствие доходных и расходных полномочий регионов.

Важным этапом в исследовании является оценка факторов, влияющих на объем доходов консолидированных бюджетов регионов. Оценка корреляции между показателями доходов регионов и их компонентами, а также корреляция этих показателей с долей регионов в консолидированном бюджете РФ позволило выявить определенную закономерность (таблица 1).

Таблица 1 – Корреляция между показателями доходов регионов

	Доходы консолидированного бюджета субъектов РФ	Доля доходов субъектов РФ в консолидированном бюджете
Налог на прибыль	0,73481196	-0,811525
НДФЛ	0,94557668	-0,57864542
Налоги на совокупный доход	0,96300887	-0,61490073
Налоги на имущество	0,90705574	-0,41054902
Акцизы	0,93707609	-0,39019523
Трансферты	0,66759663	-0,13197759

Наиболее тесная зависимость прослеживается между доходами бюджетов субъектов РФ и теми налогами, которые поступают полностью в консолидированные бюджеты субъектов – НДФЛ, налоги на совокупный доход, налоги на имущество. Менее значимая связь – с налогом на прибыль и трансфертами, несмотря на то, что в совокупности эти два источника формируют около 40% доходов субъектов РФ.

Еще более странной выглядит связь между видами поступлений в консолидированные бюджеты субъектов и долей этих доходов в консолидированном бюджете РФ. Несмотря на рост абсолютных показателей и тесную связь с доходами в целом, корреляция здесь отрицательная, то есть рост поступлений по основным группам налогов не приводит к увеличению доли регионов в консолидированном бюджете РФ. Причины, по видимому, кроются во всех тех же НДС и ресурсных платежах, а также доходах федерального бюджета от экспортных пошлин на нефть и газ.

Такие расчеты показывают, что даже серьезное увеличение трансфертов, которое должно выступать как дополнение к вертикальному выравниваю, ситуацию улучшить не сможет, тем более что корреляция трансфертов с доходами умеренная – 66%. Следовательно, постоянная трансформация механизмов горизонтального выравнивания не даст ощутимого эффекта и в будущем, и пути решения накопившихся проблем стоит искать в перераспределении налоговых источников доходов.

В результате неэффективности разграничения доходных источников ситуация с дефицитом консолидированных бюджетов регионов ухудшается с каждым годом (рисунок 2).

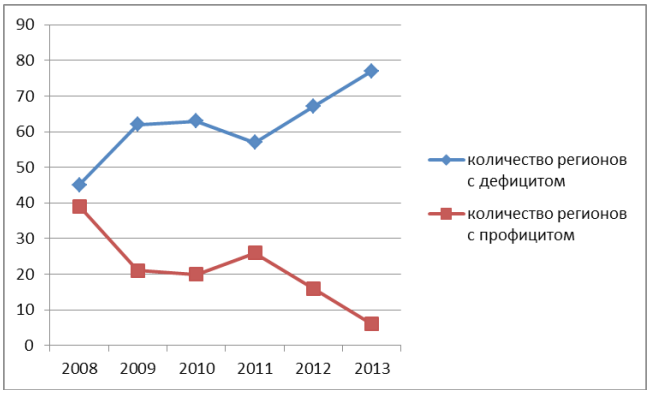

Рисунок 2 – Количество регионов, исполнивших бюджет с дефицитом/профицитом (расчеты автора)

Данные рисунка демонстрируют углубление кризиса регионов в бюджетной системе.

Оценка межбюджетных отношений в регионах также позволяет сделать вывод о диспропорциях в системе межбюджетного выравнивания [4-12]. Нами была дана оценка эффективности механизма передачи НДФЛ на местный уровень, возможность использования которого предоставлена регионам с 2008 года. Для примера был выбран один из муниципальных районов республики Татарстан – Чистопольский. На основе корреляционно-регрессионного анализа были сопоставлены доходы Чистопольского муниципального района (ЧМР) с нормативом НДФЛ для ЧМР (таблица 2).

Таблица 2 – Исходные данные для расчета [4,5]

Годы	Доходы ЧМР тыс.руб. Y	Норматив НДФЛ для ЧМР,% X
2008	1125856	45,5
2009	1086618	40,1
2010	1216605	49,4
2011	1250699	48,7
2012	929 727	78,7
2013	907 572	80,0

В соответствии с законами о бюджете РТ республика передает часть налога на доходы физических лиц по индивидуальным нормативам, заменяя дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных районов. Введение данной меры, по мнению законодателей, должно было способствовать росту доходов местных бюджетов, поскольку муниципальные органы власти имеют реальные возможности по росту поступлений НДФЛ в бюджет, в отличие от дотаций. Следовательно, передача НДФЛ по индивиуальным нормативам должна была укрепить доходную базу местных бюджетов. Оценка корреляции показателей в таблице 2 выявила коэффициент корреляции -0,8224, то есть обратную устойчивую связь.

Такой расчет показывает, что рост норматива НДФЛ, подлежащего зачислению в бюджет Чистопольского муниципального района РТ, не сопровождается ростом доходов, а наоборот – приводит к сокращению доходов. Разумеется, что такой упрощенный расчет не учитывает множества факторов – темпов роста муниципального валового продукта, заработных плат и др. Однако отрицательная зависимость между этими показателями наглядно отражает перекосы в таком механизме распределения НДФЛ. При том, что поступления по НДФЛ растут, растет совокупный фонд оплаты труда, его корреляция с доходами района обратная.

Сокращение доходов в данном случае можно объяснить замедлением темпов роста заработных плат, а также ростом просроченной задолженности по оплате труда, величина которой выросла к концу 2013 года до 13 млрд.руб. Кроме того, средняя заработная плата в районе за рассматриваемый период выросла, однако темпы роста ее в отдельных отраслях значительно отстают от средней по району. Например, в сельском хозяйстве заработная плата за пять лет выросла всего на 23%, аналогичная ситуация – в сфере образования, здравоохранения, обрабатывающих производствах, при том, что основная часть рабочих мест создана именно в этой сфере. Таким образом, простая передача норматива НДФЛ на местный уровень проблемы бюджетных доходов не решает, поскольку реальных возможностей по обеспечению роста заработных плат у муниципального района практически нет.

В то же время можно отметить положительный момент в системе межбюджетного регулирования на региональном уровне в республике Татарстан. В отличие от общероссийской практики, корреляция между долей местных бюджетов в доходах и расходах консолидированного бюджета РТ значительно более тесная – около 98% (рисунок 3).

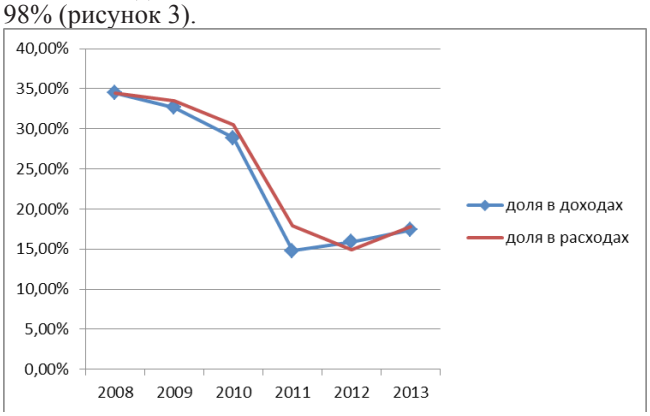

Рисунок 3 – доля местных бюджетов в консолидированном бюджете РТ

Таким образом, между долей в доходах местных бюджетов в КБ РТ с долей в расходах местных бюджетов в КБ РТ, наблюдается высокая и прямая связь. Для количественного измерения влияния на исследуемые группы показателей, а также получения возможной модели, описывающей данное влияние, была построена регрессионная модель (таблица 3).

Таблица 3 - Регрессионный анализ

Показатели	Коэффициенты	P-значения	Значимость F
Множественный R	0,98717365		
R-квадрат	0,974511816		
Нормированный R-квадрат	0,96813977		
Стандартная ошибка	0,016017057		
Наблюдения	6		
Y-пересечение	-0,00643026	0,774687249	0,00024572
Переменная X	0,993365124	0,000245718	

Согласно данным таблицы 13, $\grave{a}_0 = -0{,}0064$, $\grave{a}_1 = 0{,}993$, следовательно, уравнение регрессии имеет вид: $Y = -0{,}0064 + 0{,}993X$.

Коэффициент $\grave{a}_1$ в уравнении регрессии свидетельствует о том, что снижение доли распределения доходов в местный бюджет РТ на 1%, ведет к снижению доли расходов местного бюджета на 0,993%.

Множественный коэффициент R = 0,987 свидетельствует о том, что связь между результативным и факторными признаками - высокая, то есть величина расходов местного бюджета РТ на 98,7% зависит от доли разграничения доходов местного бюджета РТ.

Коэффициент детерминации R-квадрат = 0,974, то есть в 97,4% случаях, изменения доли разграничения доходов местного бюджета РТ, приводят к изменению размера его расходов. Значимость F составляет 0,0002 (0,02%), что объясняется верным объемом выборки. В нашем случае Y – пресечению соответствует P = 0,775, X соответствует P = 0,0024. Такие P-значения показы-

вают, что рассчитанные коэффициенты регрессии a_0 содержат ошибки достоверности, коэффициент регрессии a_1, не содержат ошибок качества и достоверности.

Таким образом, на местные бюджеты в консолидированном бюджете РТ приходится в настоящее время менее 30%. С одной стороны, налицо соответствие доходов и расходов местных бюджетов, однако излишняя централизация несет в себе риск невыполнения органами местного самоуправления возложенных на них функций, поскольку региональный бюджет финансирует расходы, являющиеся приоритетом для региона, но не муниципального образования.

Значения результативного признака, рассчитанные в соответствии с выведенной регрессией, по выборке представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Расчетные и фактические показатели результативного признака

Годы	Доля в доходах бюджета РТ, % $Y_{факт}$	Доля в доходах бюджета РТ, % $Y_{расчет}$	Э, %
2008	34,5	33,66	102,6
2009	32,7	32,62	100,1
2010	28,9	29,61	97,5
2011	14,8	17,15	86,2
2012	15,9	14,13	112,6
2013	17,4	17,01	102,5

Потенциально возможное значение позволяет судить о наличии резервов роста показателя Y при одновременном влиянии на него показателей Xi, чем больше фактическое значение по сравнению с расчетным, тем более эффективной была бюджетная политика в области разграничения расходных полномочий в 2008-2010 гг. и в 2012-2013 гг. межбюджетная политика признана эффективной, поскольку Э > 100%.

Таким образом, произведенные расчеты показывают, что в механизмах как вертикального, так и горизонтального выравнивания в бюджетной системе России накопилось значительное количество проблем. Доходные полномочия не обеспечивают потребностей регионов в финансировании расходов, а использование межбюджетных трансфертов для территориального выравнивания существенного эффекта не приносит. Все это приводит к необходимости масштабной реформы в бюджетной сфере, прежде всего – за счет совершенствования методов вертикального выравнивания.

Как показал проведенный анализ, дальнейшее решение вопросов о закреплении НДФЛ и налога на прибыль в качестве регионального или местного налога проблемы доходной базы регионов не решит. Передача Чистопольскому району РТ дополнительных отчислений от НДФЛ ростом доходов бюджета не сопровождалась. В то же время сокращение доли регионов в консолидированном бюджете сопровождалось ростом доходов федерального бюджета РФ от НДС и ресурсных платежей. В связи с этим считаем необходимым:

− вернуть регионам часть поступлений по налогу на добычу полезных ископаемых в виде углеводородного сырья, увеличив долю до 15%. Для бюджета РТ такой норматив означает 20,3 млрд.руб. дополнительных поступлений.

− передать регионам 15% от НДС, собираемого на соответствующей территории, как это имело место до 2002 года. Передача средств по такому нормативу позволила бы уже в 2014 обеспечить дополнительные поступления в бюджет РТ в размере 11,1 млрд.руб. а в целом по консолидированному бюджету субъектов РФ – 536,9 млрд. руб. (рассчитано на основе отчетности Федеральной налоговой службы).

Перераспределение налоговых доходов в пользу регионов, в свою очередь, позволит закрепить за муниципальными образованиями другие важные для них источники доходов, такие как транспортный налог. Для местных бюджетов РТ – это около 4 млрд.руб. дополнительных поступлений. Кроме того, можно рассмотреть возможность закрепления за бюджетами муниципальных районов и городских округов величину отчислений от налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения в размере 100% Зачисление платежей по упрощенной системе налогообложения в местный бюджет, повысит заинтересованность муниципалитетов в создании благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства.

Безусловно, внимание необходимо уделить и горизонтальному выравниванию. В числе основных предложений можно обозначить:

- изменение методики предоставления дотаций путем применения в расчетах бюджетной обеспеченности не налогового потенциала, а реальных возможностей региона по формированию доходов;

- предоставление субсидий регионам на конкурсной основе при одновременном введении в практику согласования федеральных программ с регионами, поскольку действующая практика финансирования целевых программ приводит к возникновению у регионов расходов, на которые они повлиять не могут.

Указанные рекомендации могут в существенной степени повысить эффективность межбюджетного регулирования в России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Результаты распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ на 2014 год. Режим доступа: http://www.minfin.ru/common/upload/library/2014/01/main/FFPR_2014_-_2016.pdf. Свободный

2. Российская экономика в 2013 году. Тенденции и перспективы. (Выпуск 35) – М.: Институт Гайдара, 2014. 540 с.

3. Фукина С.П. Трендовые модели в экономических исследованиях // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 11. С. 58-64.

4. Обущенко Т.Н. Горизонтальное и вертикальное выравнивание бюджетной обеспеченности регионов // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 22. С. 69-75.

5. Полторыхина С.В. Особенности финансовой политики на современном этапе в контексте модернизации российской экономики // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 2 (26). С. 81-86.

6. Богомягкова И.В. Модельный инструментарий поддержки принятия решений по управлению межбюджетным регулированием // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 2 (13). С. 8-12.

7. Козлов С.Н. Действующая система формирования и контроля исполнения муниципальных бюджетов // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 3 (4). С. 84-97.

8. Казаковцева М.В. Методологическое обеспечение влияния факторов на финансовую устойчивость бюджетов субъектов РФ // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2012. № 3. С. 152-155.

9. Козлов С.Н. Повышение качества контроля за управлением муниципальными финансами // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 2 (3). С. 182-195.

10. Старикова С.С. Тенденции в поступлении налоговых доходов региона в современных условиях // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 21. С. 75-81.

11. Терешин А.В. Проблемы и основные направления повышения эффективности бюджетных расходов в нижегородской области // Вестник НГИЭИ. 2012. № 7. С. 137-145.

12. Улыбина Л.В. НДФЛ как инструмент выравнивания доходов населения // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 23. С. 198-201.

13. Законы о бюджете Республики Татарстан за 2008-2013 гг. Режим доступа: http://minfin.tatarstan.ru/rus/budget.html. Свободный.

14. Решения о бюджете Чистопольского муниципального района РТ. Режим доступа: http://chistopol.tatarstan.ru/rus/chistopol/documents.htm. Свободный.

ESTIMATION OF MECHANISMS OF INTERBUDGETARY REGULATION IN RUSSIA

© 2014

G.T. Gafurova, candidate of economical science, associate professor of the chair «Finance and Credit»
Institute of Economy, Management and Law (Kazan City)

Annotation: Chronic deficiency of regional and local budgets testifies to problems in system of interbudgetary relations. In article the estimation of efficiency of interbudgetary regulation is given and offered ways of the decision of the problems which have collected in this area.

Keywords: interbudgetary relations, interbudgetary alignment, transfers, Republic of Tatarstan, the tax to incomes of physical persons.

УДК 658+339.137.2

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ АДАПТИВНОЙ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2014

Н.А. Иванченко, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая кибернетика»
Национальный авиационный университет, Киев (Украина)

Аннотация: В статье рассмотрены особенности разработки стратегий экономической безопасности предприятия. Предложен подход к формированию адаптивной стратегии управления экономической безопасностью предприятия.

Ключевые слова: управление, экономическая безопасность предприятия, адаптивная стратегия, система, политика безопасности.

Постановка проблемы. В рыночных условиях хозяйствования ключевым аспектом достижения определенных целей в долгосрочном периоде, является обеспечение экономической безопасности субъектов предпринимательской деятельности. Стабильное функционирование, рост экономического потенциала предприятия в рыночных условиях, во многом зависит от наличия надежной адаптивной системы управления экономической безопасностью. Главная цель такой системы заключается в том, чтобы гарантировать стабильное и максимально эффективное функционирование предприятия сегодня, и высокий потенциал его развития, в будущем. Учитывая это, формирование адаптивной стратегии управления экономической безопасностью предприятия является особенно важным [1].

Система экономической безопасности выстраивается в соответствии с политикой (концепцией) безопасности, реализующейся на предприятии. Политика безопасности представляет собой систему взглядов, решений и действий в сфере безопасности, которые создают условия для достижения целей бизнеса. В то же время под стратегией безопасности понимают совокупность наиболее значимых решений, направленных на обеспечение программного уровня безопасности функционирования предприятия. Под стратегией экономической безопасности понимают план (программу) действий субъекта экономической безопасности на долгосрочную перспективу.

Можно утверждать, что экономическая безопасность является одним из основных направлений деятельности предприятия.

Следующим аспектом рассматриваемой проблемы является обоснование места экономической безопасности в процедуре стратегического планирования [2-6].

Концептуально понятие «стратегии» в экономической литературе трактуется как:

– цель управления (идеальная модель предприятия, в которой реализуется виденье его руководителей, собственников); позиция на рынках (конкурентное преимущество на рынках, захват новых рынков);

– образец (стремление предприятия приблизиться к эталону);

– запланированный будущий результат, направление развития, перспективное представление о будущем состоянии предприятия, маневр в конкурентной борьбе;

– определение основных долгосрочных целей и задач, принятие курса действий, распределения ресурсов, необходимых для выполнения поставленных задач;

– общий всесторонний план достижения целей;

– долгосрочный курс развития предприятия, способ достижения целей;

– комплекс принятых решений по размещению ресурсов и достижения долгосрочных конкурентных преимуществ на целевых рынках;

– обобщенную программу деятельности, направленную на достижение предприятием цели за счет эффективного распределения, координации и использованию ресурсов.

Стратегическая ориентация деятельности предприятия является важной предпосылкой его функционирования, особенно в рыночных условиях. Однако стратегическое управление должно касаться всех направлений деятельности предприятия, в том числе и экономической безопасности, несмотря на то, что в условиях нестабильности социально-экономической и политической ситуации надлежащее управление безопасностью осложнено рядом проблем, прежде всего такими, как нестабильность экономики и ее государственного регулирования, несовершенство и нестабильность правовой среды, значительная тенизация рынка и давление со стороны более мощных конкурентов включая недобросовестных, проявления рейдерства, недостаточность финансового обеспечения и многое другое. При таких условиях стратегическое управление предприятием должно учитывать:

– цикличность развития и особенности трансформаций отечественной экономики, от чего зависит выбор инструментов, методик и моделей безопасности предприятия;

– необходимость использования системного, ситуационного, системно-ситуационного и целевого подходов при выборе стратегических приоритетов развития;

– проверенные практикой методы, инструменты и модели стратегического управления.

Определяющие задачи экономической безопасности в процедуре стратегического планирования развития предприятия заключаются в оценке уровня и описании характеристик состояния безопасности по каждой стратегической альтернативе, исследовании рисков и факторов влияния на реализацию стратегии, согласовании выбранной стратегии развития предприятия с основами его жизнедеятельности при формировании конечной стратегии, мониторинга состояния безопасности и учете его изменения при корректировке экономической стратегии развития.

Анализ последних исследований и публикаций. На сегодня теоретико-методическое обеспечение стратегического планирования экономической безопасности предприятия остается недостаточным. Обращает на себя

внимание, ограниченность предложенных типов стратегий и нечеткость критериев их определения.

В частности Т. Иванюта и А. Зайчковский выделяют три типа стратегий экономической безопасности предприятия [1]:

– внезапного реагирования на угрозы;

– прогнозирования опасностей и угроз (включая целенаправленное исследование экономической и криминогенной ситуации как внутри предприятия, так и в окружающей среде);

– возмещения причиненных убытков.

Н. Реверчук предлагает использовать подход, согласно которому для обеспечения экономической безопасности предприятия следует пользоваться тремя стратегиями: договорной, матричной, комплексной.

Единый поход к классификации стратегий экономической безопасности не выработан, необходимы также системные исследования особенностей их формирования.

Формирование целей статьи. Основная цель статьи – рассмотреть особенности формирования адаптивной стратегии управления экономической безопасностью предприятия. Задачи статьи – раскрытие функций системы мониторинга показателей экономической безопасности, разработка предложений по анализу планов укрепления безопасности предприятия.

Изложение основного материала исследования. Разработка и реализация стратегии обеспечения экономической безопасности предприятия по своей сути является элементом стратегического управления, то есть, как считают С. Шершнева и С. Оборская, – многопланового, формально-поведенческого управленческого процесса, который помогает формулировать и выполнять эффективные стратегии, способствующие балансировке отношений между организацией, включая ее отдельные части, и внешней средой, а также достижению установленных целей. Это процесс, с помощью которого аппарат управления предприятием осуществляет долгосрочное управление компанией, определяет цели деятельности, разрабатывает стратегию их достижения, учитывая все релевантные (существенные) внешние и внутренние условия, а также обеспечивает выполнение разработанных соответствующих планов, постоянно развиваясь и изменяясь. Необходимость поддержания стратегической ориентации делает процесс стратегического управления безопасностью непрерывным, динамичным и определяет его целью установление задач, разработку и обеспечение выполнения плановых показателей в рамках подсистем безопасности; является основой для создания основ динамической конкурентоспособности и жизнеспособности в долгосрочной перспективе.

При формировании адаптивной стратегии безопасности предприятия целесообразно предусмотреть такие ее составные элементы, как: цели, субъекты, объекты, средства и сроки достижения. Заметим: установление целей требует использования комплексного подхода, учитывающего: во-первых, потребности предприятия с учетом как внешней, так и внутренней среды; во-вторых, желаемое состояние индикаторов по функциональным составляющими безопасности; в-третьих, прохождение нормальных по интенсивности и экономической эффективности технологических процессов.

Адаптацию в широком смысле понимают как приспособленность системы к изменению условий. Адаптивное управление – это управление в системе с неполной априорной информацией об управляемом процессе, которое изменяется в ходе накопления информации и применяется с целью улучшения качества работы системы. До нынешнего дня не сложилось однозначного толкования предмета адаптивного управления [12]. Большинством исследователей, адаптация рассматривается как совокупность действий и методов, характеризующихся способностью управляющей системы реагировать на изменение внешней среды.

Адаптивная стратегия управления экономической безопасностью предприятия – отдельный вид управления экономической безопасностью, а именно, гибкий, инновационный, способный приспособиться к новым условиям хозяйствования с помощью новых инструментов и методов управления.

При реализации адаптивной стратегии безопасности необходимо учитывать следующие наиболее важные факторы: уровень экономической безопасности и ее характеристика, состояние жизненного цикла развития предприятия; угрозы в пределах внутренней и внешней среды и их изменения, финансовые возможности предприятия; ситуация на рынке; модификация действий субъектов институционального среды и т. п.

Формирование адаптивной стратегии экономической безопасности предприятия целесообразно проводить с учетом существующего состояния жизненного цикла его развития. Кроме того, нужно учитывать: жизненный цикл предприятия формируется под влиянием развития отрасли, технологии, товара, организационных форм бизнеса, персонала, что требует постоянного изучения внутренних и внешних процессов, которые происходят внутри и за пределами предприятия.

Выбор стратегии укрепления экономической безопасности во многом зависит от конкурентных позиций предприятия. Ведь способность функционировать стабильно достигается за счет конкурентных преимуществ, то есть совокупности факторов и параметров, обеспечивающих опознания и выделения предприятия из общего количества конкурентов.

Важно также проводить мониторинг факторов влияния на уровень экономической безопасности [13-17]. Мониторинг должен стать важной составляющей как кратко-, так и среднесрочного прогнозирования и разработки стратегии укрепления экономической безопасности предприятия в рамках политики его экономического развития. Для этого мониторинг факторов и показателей состояния безопасности должен быть неотъемлемой частью аналитической работы службы экономической безопасности.

С целью наиболее эффективной реализации адаптивной стратегии безопасности на предприятии целесообразно разработать и внедрить систему планов, охватывающих все аспекты процесса стратегического планирования, включая целевые программы, стратегические, тактические, календарные и индивидуальные планы. В системе планов должны указываться: цель изменений в функционировании внутренних систем предприятия; сроки внесения изменений; работы, которые необходимо осуществить для внесения изменений, их исполнители; необходимые материальные, трудовые и инвестиционные ресурсы.

Причем целевая программа устанавливает, для чего необходимы изменения во внутренних системах предприятия. Стратегический план определяет сроки и суть мероприятий, направленных на достижение поставленной цели, и должен включать такие элементы, как предположение о тенденциях развития и характере конкуренции, изменениях внешней среды, анализ сильных и слабых сторон предприятия; миссия и цели, общая стратегия; план действий по созданию конкурентных преимуществ, функциональные стратегии и стратегии на случай чрезвычайных обстоятельств; ресурсы, необходимые для реализации стратегии, оценка вероятности стратегического успеха; график основных мероприятий.

Тактический план показывает, кто будет выполнять работу (какие подразделения предприятия), каким образом и где. Индивидуальный план работы наиболее полезен для достижения целей стратегии, поскольку представляет собой инструмент целевого управления, обеспечивает в формальной форме фиксацию конкретных работ, сроков их окончания и контроль. Правильно составленный и должным образом контролируемый индивидуальный план работы конкретного подразделе-

ния предприятия может сочетать целевой, стратегический и тактический планы на основе единого бюджета. Заметим, что в целевом, стратегическом и тактическом планах одной из основных является проблема обеспечения взаимосвязи внутренних систем и подразделений предприятия. Решение этой проблемы сводится к внесению необходимых изменений в деятельность всех внутренних систем и подразделений предприятия, причем в согласованный срок.

Завершающим звеном организации адаптивного стратегического планирования экономической безопасности предприятия является составление индивидуальных планов работы – документов с указанием исполнителей работ. Индивидуальные планы работы составляются на определенный период, который должен согласовываться с периодом составления отчетов о ходе реализации выбранной стратегии в сфере безопасности, и позволяют персонифицировать ответственность.

Формирование заключения как о рациональности адаптивной стратегии экономической безопасности предприятия, так и об эффективности ее реализации становится возможным только на основе расчета интегрального качественного или количественного показателя безопасности и сравнения его с плановым нормативным. Причем адаптацию следует понимать как приспособленность системы к изменению условий. Целью адаптивного управления экономической безопасностью является поиск эффективных вариантов принятия и исполнения решения, направленного на функционирование и развитие предприятий в конкурентной среде. Главная задача адаптивного управления экономической безопасностью – поддержание внутренней стабильности системы в условиях изменчивой внешней среды. Механизм функционирования адаптивной системы управления экономической безопасностью предприятий создает правила, которые регламентируют взаимодействие элементов и параметров системы.

Поскольку совершенствование структуры системы связано с установлением пространственных, синтетических, временных и функциональных связей, то одной из главных задач создания адаптивной системы управления экономической безопасностью предприятия является синтез механизма и структуры функционирования системы, выбор цели управления адаптивной системой.

Функции системы адаптивного управления непосредственно связаны с базовыми, такими, как прогнозирование и планирование, организация работы, активизация и стимулирование; координация и регулирование, контроль, учет и анализ. Основную роль в реализации адаптивного управления играет управленческое решение. Итак, механизм адаптивного управления экономической безопасностью предприятия в конкурентной среде является совокупностью принципов, инструментов и технологий принятия и выполнения управленческих решений направленных на предупреждение возможных угроз.

В нынешнее время существуют различные подходы к интегральной оценке экономической безопасности предприятия: индикаторный, экономико-математический, ресурсно-функциональный, экономической действенности предприятия, доходно-инвестиционный, рыночной стоимости предприятия.

Следует понимать, что технология обеспечения безопасности также является бизнес-процессом. Поэтому она должна охватывать все уровни предпринимательской деятельности, все этапы технологического процесса, начиная от планирования и заканчивая использованием прибыли. При этом каждый из этих этапов является частью общего процесса и не может существовать отдельно. Поэтому обеспечение безопасности на каждом этапе технологического процесса формирует основу надлежащей безопасности деятельности в целом.

Так, по мере увеличения уровня риска и, соответственно, снижение экономической безопасности предприятия необходимо активизировать деятельность по укреплению безопасности, что требует увеличения объемов финансирования определенных мероприятий или осуществления отдельных организационных действий. Соответственно, если уровень безопасности низкий, однако предприятие имеет возможность выделить на политику управления безопасностью значительные финансовые ресурсы, целесообразно выбирать стратегию «институционализации и последовательного укрепления». Согласно ей предприятию необходимо осуществить комплекс мероприятий институционального и организационного характера, предусматривающий создание соответствующих внутренних нормативных документов, регламентирующих деятельность предприятия по безопасности; и создать соответствующую структуру (отдел, службу) или предоставить определенные полномочия уже существующим отделам. Кроме того, эта стратегия предусматривает осуществление постоянного мониторинга внешней и внутренней среды функционирования на предмет выявления факторов влияния на функциональные составляющие безопасности, принятия превентивных мер по недопущению реализации потенциальных угроз.

Если уровень безопасности низкий, а финансовые возможности предприятия средние, то целесообразно выбрать стратегию «сегментированного обеспечения», предусматривающую выделение средств на безопасность по наиболее важным (наименее защищенными от экономических рисков) аспектам деятельности (функциональным составляющим безопасности) с целью недопущения критических изменений жизнедеятельности.

В случае ограниченных финансовых возможностей и низкого состояния безопасности субъекта хозяйствования целесообразно выбрать стратегию «делегирование функций», которая предусматривает предоставление полномочий по безопасности существующим службам и отделам предприятия.

В случае, когда предприятие обладает достаточными финансовыми ресурсами и функционирует в условиях незначительного риска, оно может выбрать стратегию, направленную на быстрое реагирование при наступлении угроз. Политика экономической безопасности предприятия в таком случае предусматривает мониторинг среды его функционирования (как внутреннего, так и внешнего) с целью скорейшего реагирования и принятия мер по ликвидации угроз, которые могут наступить или реализоваться в ближайшей перспективе.

Если состояние экономической безопасности и финансовые возможности предприятия средние, то нужно обратить внимание на реализацию стратегии «внезапного реагирования». Этот вариант поведения позволяет при средних финансовых возможностях осуществлять контроль состояния безопасности по функциональным составляющим и немедленно реагировать (ликвидировать) на возникающие угрозы. То есть предприятие действует в условиях, когда выделены средства, способные ослабить или предотвратить действия угрозам, однако вероятна ситуация, при которой оно может и претерпеть некоторые потери.

В ситуации, когда предприятие не имеет достаточных финансовых ресурсов на политику безопасности и действует в условиях среднего уровня риска, оно может выбрать стратегию «частичного учета», которая предусматривает осуществление мер по предотвращению отдельных, лишь наиболее существенных рисков, сознательно принимая на себя риск наступления менее значительных угроз. Деятельность предприятия сводится к частичному учету расходов, связанных с реализацией угроз.

В приемлемом состоянии экономической безопасности предприятию с большими финансовыми возможностями предлагается использовать стратегию «системного планового обеспечения». Это предполагает выделение достаточного количества ресурсов (финансовых,

материальных, трудовых), необходимых для планирования основных показателей, полноценного мониторинга, контроля и обеспечения безопасности по каждой функциональной составляющей в условиях низкой вероятности наступления угрозы. Понятно, что этот тип стратегии лучший, ведь гарантируется полная системная совокупность мероприятий управления безопасностью при наименее вероятном наступлении угроз.

В случае средних финансовых возможностей и приемлемого состояния безопасности целесообразной представляется реализация стратегии «комплексного обеспечения». Предприятие, обладая средними финансовыми ресурсами и действуя в условиях низкой вероятности наступления угроз, способно фокусировать политику в сфере безопасности по отдельным функциональным составляющим.

Стратегию «возмещение ущерба» целесообразно выбирать тем предприятиям, которые при финансовых ограничениях осуществляют деятельность в условиях приемлемого состояния безопасности и способны возместить (компенсировать) понесенные убытки.

Расширение перечня типов стратегических подходов к управлению экономической безопасностью предприятия позволяет не только усовершенствовать методический аппарат политики ее обеспечения, но и подводит к выводу о необходимости определения стратегии безопасности в системе стратегического управления. Итак, предложенные классификации стратегий могут дополняться стратегией экономической безопасности, в частности в рамках классификационного признака «по направлению», в которой традиционно выделяют корпоративную, деловую, функциональную, операционную.

Выводы исследования. Таким образом, адаптивная стратегия управления экономической безопасностью предприятия должна своевременно учитывать реальное состояние и изменения, влияние факторов внешней среды, отраслевой структуры экономики, уровня конкурентоспособности и финансовой устойчивости предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Іванюта Т. М. Економічна безпека підприємства : навч. посіб. Т. М. Іванюта, А. О. Заїчковський. К.: Центр учбової літератури, 2009. 256 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф [под ред. Л. И. Евенко; сокр. пер. с англ.]. М.: Экономика, 1999. 520 с.
3. Клівець П. Г. Стратегія підприємства: навч. посіб. / П. Г. Клівець К.: Академвидав, 2007. 320 с.
4. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. М.: Дело, 1997. 704 с.
5. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства: підручник / М. Г. Саєнко. Тернопіль: Економічна думка, 2006. 390 с.
6. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: навч. посіб. / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. К.: КНЕУ, 1999. 384 с.
7. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учеб. для вузов. / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд; пер. с англ. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. 576 с.
8. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. К., 2001. 320 с.
9. Сумець О. М., Тумар М. Б. Стратегії сучасного підприємства та його економічна безпека: навч. посіб. К.: «Хай-тек прес», 2008. 400 с.
10. Судакова О. І. Формування системи управління економічною безпекою підприємництва // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. пр. Вип. 231: в 9 т. том VIII. Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. с. 1652-1661.
11. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: монографія. Львів: ЛБІ НБУ, 2004. 195 с.
12. Кравченко С. А. Адаптация экономического механизма функционирования сельскохозяйственных предприятий к условиям рынка: [монография] / С. А. Кравченко К: ННЦ ИАЭ, 2008. 444 с.
13. Городилов А.Б. Обеспечение экономической устойчивости предприятия на основе адаптивного управления // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 3. С. 91-97.
14. Хмелев С.А. Создание службы внутреннего контроля в системе экономической безопасности предприятия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 1. С. 285-288.
15. Губанова С.Е. Особенности гармонизации промышленной и торговой политики предприятия с учетом экономической безопасности // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013.№ 5 (31). С. 108-112.
16. Шамин А.Е., Фролова О.А. Экономический механизм регулирования межхозяйственных отношений в агропромышленных объединениях // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 33. С. 20-25.
17. Голощапова Л.В. Формирование механизма обеспечения безопасности экономического потенциала предприятия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 46-49.
18. Шамин А.Е. Государственное регулирование аграрного сектора экономики за рубежом // Вестник НГИЭИ. 2010. Т. 1. № 1. С. 4-15.

FEATURES OF FORMATION OF ADAPTIVE STRATEGIES OF ECONOMIC SECURITY COMPANIES

© 2014

N.A. Ivanchenko, candidate of economic sciences, associate professor department of «Economic cybernetics»
National Aviation University, Kiev (Ukraine)

Annotation: The article analyzed the experience and especially the development strategies of economic security. An approach to the formation and operation of adaptive management strategy of economic security.

Keywords: management, economic security of enterprise, adaptive strategy, system, politics of safety.

УДК 334.716:339.137.2

КОНКУРЕНТНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ

© 2014

С.П. Кобец, соискатель
Украинская инженерно-педагогическая академия, Харьков (Украина)

Аннотация: Наличие проблем в системном управлении конкурентной устойчивостью промышленных предприятий определяет актуальность выбранной темы. В статье систематизированы подходы к определению понятия «конкурентная устойчивость предприятия»; установлены специфические признаки категории «конкурентная устойчивость предприятия»; предложена система управления конкурентной устойчивостью промышленного предприятия.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентная устойчивость предприятия, управление конкурентной устойчивостью предприятия, система управления конкурентной устойчивостью промышленного предприятия.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Современный этап развития экономики характеризуется острой конкурентной борьбой между промышленными предприятиями, вызванной нестабильным спросом на их продукцию, неопределенностью возможностей и потребностей потенциальных потребителей, изменениями требований к качеству продукции и услуг, поиском новых рынков сбыта, быстрым развитием научно-технического прогресса. Чтобы сохранить позиции в конкурентной борьбе промышленным предприятиям необходимо не просто изучать рынок, оценивать конкурентоспособность, но и повышать уровень конкурентной устойчивости. Следовательно, вопросы управления конкурентной устойчивостью промышленного предприятия становятся все более актуальным в условиях рыночных отношений.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы. Вопросы управления конкурентной устойчивостью субъектов хозяйствования представлены в исследованиях Е.В. Ефременко [1], В.Л. Диканя [2], Ю.А. Симех [3], М.В. Черной [4], И.В. Булах [5], Л.Р. Прус [6], В.В. Чернеги [7], У.Л. Сторожиловой [8], А.Н. Тридеда [9], С.А. Мохначева [10], В.В. Прохоровой [11] и других.

Однако на сегодняшний день не существует единого подхода к определению понятия «конкурентная устойчивость предприятия», существуют противоречия в установлении специфических признаков категории «конкурентная устойчивость», остаются нерешенными отдельные аспекты в теоретических и практических плоскостях, касающихся формирования системы управления конкурентной устойчивостью предприятия, ее элементов и их взаимосвязей.

Формирование целей статьи (постановка задания). Цель статьи заключается в систематизации подходов к определению понятия «конкурентная устойчивость предприятия»; установлении специфических признаков категории «конкурентная устойчивость предприятия», особенностей управления конкурентной устойчивостью предприятия; разработке системы управления конкурентной устойчивостью промышленного предприятия.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Научной базой решения проблем в области управления конкурентной устойчивостью промышленных предприятий является синтез современной теории управления, теории экономической конкуренции, теории экономического равновесия и устойчивости.

В экономической литературе категории «устойчивость» и «конкурентоспособность» объединены термином «конкурентная устойчивость».

Если конкурентоспособность – это способность выдерживать конкуренцию, противостоять конкурентам [12, с. 291], то конкурентная устойчивость предусматривает способность предприятия к удержанию конкурентных позиций в течение определенного, как правило, долгосрочного периода времени.

Систематизация подходов к определению понятия «конкурентная устойчивость предприятия» учитывает как сходство, так и отличие определений, предложенных современными учеными. С учетом этого в таблице 1 автором систематизированы подходы к определению данного понятия.

Таблица 1 – Подходы к определению понятия «конкурентная устойчивость предприятия»

Системо-образующий признак	Содержание определения понятия «конкурентная устойчивость предприятия»	Автор
Конкурентная устойчивость как совокупность составляющих элементов	определяется двумя элементами: первый – конкурентоспособность товара или товарной массы, которая в динамике характеризует степень удовлетворения спроса; второй – эффективность производства и управления. Как правило, эти два элемента настолько тесно связаны, что часто определяют друг друга	В.Л. Дикань [3, с. 42]
	комплексная экономическая категория, которая характеризует эффективность функционирования предприятия в условиях конкуренции в долгосрочной перспективе и определяется (обеспечивается) тремя составляющими: 1) конкурентоспособностью предприятия; 2) экономической безопасностью предприятия; 3) экономической эффективностью	Ю.А. Симех [4, с. 15]
Конкурентная устойчивость как характеристика предприятия	характеристика эффективного функционирования предприятия в условиях конкуренции в долгосрочной перспективе, которая является отражением комплексного взаимодействия конкурентоспособности и устойчивости предприятия	М.В. Черная [5, с. 189-190]
Конкурентная устойчивость как возможность предприятия	возможность предприятия обеспечить эффективное функционирование в релевантной внешней среде в будущем не ниже уровня, который может привести к потере предприятием своей конкурентоспособности	И.В. Булах [6, с. 7]
	возможность предприятия сохранить с минимальными колебаниями достигнутый уровень конкурентоспособности и способность субъекта хозяйствования к выживанию на рынке	Л.Р Прус [7]
	это возможность предприятия удержать свою нишу на рынке товаров или раскрыть ее	В.В. Чернега [8, с. 20]
Конкурентная устойчивость как способность предприятия	способность предприятия обеспечить лучшее предложение по сравнению с конкурирующей компанией	У.Л. Сторожилова [9, с. 5]
	способность предприятия не только обеспечивать свою конкурентоспособность, но и поддерживать это состояние как в условиях влияния негативных факторов, так и при трансформации общей ситуации на данном сегменте рынка в течение долгосрочной перспективы	Ю.А. Симех [4, с 15]
Конкурентная устойчивость как способность предприятия	способность предприятия сохранить в течение определенного промежутка времени свою конкурентоспособность и ее запас с помощью использования, формирования, поддержки или развития конкурентных преимуществ	Е.В. Ефременко [2]
	способность предприятия по сравнению с конкурентами противостоять дестабилизирующему влиянию факторов внешней среды	А.Н. Тридед [10, с. 11]
	способность предприятия формировать и использовать в долгосрочной перспективе совокупный потенциал, который обеспечивает предприятию стойкое рыночное положение и реализацию его приоритетных целей, партнерское сотрудничество и экономические преимущества сравнительно с другими на выбранном рынке	С.А Мохначев [11, с. 15]

Из приведенных определений видно, что: а) конкурентная устойчивость предприятия предусматривает сохранение параметров качественной и количественной определенности конкурентных позиций предприятия в течение определенного отрезка времени; б) конкурентная устойчивость тесно связана с эффективностью производства, управления и конкурентоспособностью предприятия; в) конкурентная устойчивость предусматривает ее формирование и использование в долгосрочной перспективе.

Определения понятия «конкурентная устойчивость предприятия» [2-11] дали возможность автору предложить собственное определение: «конкурентная устойчивость предприятия – это способность предприятия хра-

нить в долгосрочном периоде собственную конкурентоспособность при изменениях внешней и внутренней среды».

Системный подход к анализу системы управления конкурентной устойчивостью предприятия, дает основание рассматривать её как совокупность двух подсистем: управляемой (объект управления) и управляющей (субъект управления). Объектом управления этой системы являются функциональные сферы деятельности предприятия (производственная, финансово-инвестиционная, маркетинговая, научно-исследовательская, инновационная и т.д.). Субъектами управления конкурентной устойчивостью предприятия являются менеджеры, которые профессионально занимаются управлением функциональными подразделениями предприятия и отвечают за эффективность деятельности подразделений, имея полномочия принятия управленческих решений в конкретной сфере деятельности [12, с 191].

Конкурентная устойчивость предприятия – категория динамичная, она предусматривает возможность оценки ее уровня и управления им. Это позволяет в полной мере применять к этой категории (как к объекту управления) положение и идеи общей теории управления.

Под управлением конкурентной устойчивостью промышленного предприятия необходимо понимать непрерывный циклический процесс чередования общих функций управления функциональными сферами деятельности предприятия и управляемыми параметрами внешней среды с целью сохранения конкурентоспособности предприятия.

Система управления конкурентной устойчивостью предприятия взаимодействует с внешней средой. Внешняя среда содержит элементы, влияющие на эффективность деятельности предприятия. Выделяют элементы внешней среды, которые влияют на уровень конкурентной устойчивости предприятия: косвенно (экономические, социальные, политические, правовые, научно-технические, культурные, демографические, экологические, международные факторы и условия предпринимательской деятельности в стране) и прямо (поставщики, потребители, средства массовой информации, общественные организации, государственные органы, конкуренты и др.) [13, с. 131-132].

Структура системы управления конкурентной устойчивостью промышленного предприятия представлена на рисунке 1.

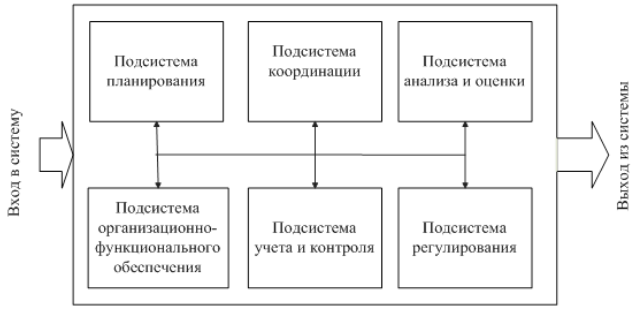

Рисунок 1 – Система управления конкурентной устойчивостью промышленного предприятия

Предложенная автором структура системы управления конкурентной устойчивостью промышленного предприятия является функциональной, при построении приведенной структуры автором выделены такие функции управления, как планирование, организация, координация, учет и контроль, анализ и оценка, регулирование. Предусмотрен вход и выход из системы, наличие обратной связи.

Начальным этапом процесса управления конкурентной устойчивостью предприятия является планирование предусматривающие определение целей и постановку задач на основе исследования факторов внешней и внутренней среды [14-19].

Система управления конкурентной устойчивостью предприятия позволяет:

1) определить и четко сформулировать цель и задание управления конкурентной устойчивостью, максимально используя количественные показатели и часовые периоды;

2) обеспечить концентрацию цели на самом важном;

3) обеспечить коллективное обсуждение поставленной цели;

4) принять стратегические и тактические решения.

Подсистема организационно-функционального обеспечения, в первую очередь, обеспечивает эффективное функционирование предприятия, разработку и реализацию стратегии развития. Организационно-функциональное обеспечение отвечает за четкую подготовку и организацию работ, создание условий для эффективного выполнения работ с учетом соответствующего информационного, методического, ресурсного, технического и кадрового обеспечения.

Координация обеспечивает согласование и взаимосвязь между целями и задачами оперативного и стратегического управления, корпоративного и функционального уровней управления.

Существует несколько видов координации: превентивная, когда прогнозируются проблемы и пути их преодоления; устраняющая нацелена на ликвидацию перебоев в деятельности предприятия; регулирующая предназначенная для поддержки установленной схемы взаимодействия функциональных подразделений; стимулирующая – повышает эффективность деятельности при отсутствии видимых отклонений [20, с 139].

Реализация функции координации требует создания единой информационной базы на предприятии, ее постоянного дополнения и обновления.

Достижение взаимодействия и согласованности мероприятий, которые внедряются каждой сферой деятельности должно быть направлено на:

– управление производством;

– управление маркетингом;

– управление финансово-инвестиционной деятельностью;

– управление НИОКР и инновационной деятельностью.

Функции учета и контроля на основании сопоставления плановых и фактических параметров состояний системы позволяют проанализировать и оценить процессы стабилизации и повышения уровня конкурентной устойчивости предприятия.

Функция контроля обеспечивает определение критериев достижения целей на основе результатов анализа и оценки процессов стабилизации и повышения уровня конкурентной устойчивости предприятия, что позволяет проверить соответствие функционирования предприятия поставленным целям относительно установленных норм, обеспечивает проверку результативности и эффективности отдельных проведенных мероприятий по стабилизации и повышению уровня конкурентной устойчивости предприятия.

Результаты оценки дают возможность вовремя вносить изменения в разработанные стратегии стабилизации и повышения уровня конкурентной устойчивости предприятия, а это уже является задачей функции регулирования.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.

1. Для сохранения позиций в конкурентной борьбе в перспективе промышленным предприятиям необходимо уделять значительное внимание вопросам повышения уровня конкурентной устойчивости.

2. Специфическими признаками понятия «конкурентная устойчивость предприятия» являются: а) конкурентная устойчивость предусматривает сохранение

параметров качественной и количественной определенности конкурентных позиций предприятия в течение определенного отрезка времени; б) конкурентная устойчивость тесно связана с эффективностью производства, управления и конкурентоспособностью предприятия; в) конкурентная устойчивость предприятий предусматривает ее формирование и использование в долгосрочной перспективе.

3. Система управления конкурентной устойчивостью промышленного предприятия состоит из подсистем: подсистема планирования; подсистема организационно-функционального обеспечения; подсистема координации; подсистема анализа и оценки; подсистема учета и контроля; подсистема регуляции.

Дальнейшие исследования необходимы для определения факторов, которые влияют на конкурентную устойчивость промышленных предприятий, разработки методики количественной оценки уровня конкурентной устойчивости промышленных предприятий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Єфременко О.В. Конкурентостійкість підприємства: поняття та види [Электронный ресурс] // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2010. - №2. – Ч.2. – режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum./VSUNU/2010_2_2/Efremenko.pdf

2. Дикань В.Л. Обеспечение конкурентоустойчивости предприятия: Монография. – Харьков: Основа, 1995. – 160 с.

3. Сімех Ю.А. Визначення поняття конкурентостійкість підприємства // Вісник Міжнародного Слов'янського Університету. Серія: Економічні науки. Том X, 2007. – № 1. – С. 12–16.

4. Чорна М.В. Взаємозв'язок основних понять теорії конкурентоспроможності // Вісник Сумського державного університету. Серія: Економіка. - 2009. - № 2. - С. 186–191.

5. Булах І.В. Оцінка конкурентоспроможності підприємства електрозв'язку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» - О., 2008. – 20 с.

6. Прус Л.Р. Теоретичні засади управління конкурентоспроможністю вищих навчальних закладів // Вісник Тернопільського державного економічного університету. - 2006. - № 2. - С. 114-123.

7. Чернега В.В. Конкурентостійкість підприємств та механізми її забезпечення: Монография. – К. : ІПК ДСЗУ, 2008. – 235 с.

8. Сторожилова У.Л. Забезпечення конкурентостійкості підприємства через інноваційно-інвестиційний механізм: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 – економіка, організація і управління підприємствами. – Харків, 2006. – 19 с.

9. Тридід О.М. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами». - Донецьк, 2003. - 31 с.

10. Мохначев С.А. Управленческие аспекты конкурентоустойчивости регионального вуза на рынке образовательных услуг // Интеграция образования. – № 3/4 (48/49). – 2007. – С. 14-16.

11. Прохорова В.В, С.П. Кобець Формування системи управління конкурентною стійкістю машинобудівного підприємства // Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. Серія: Економіка. Том XIV, вип. 266, 2013. – С. 189-197.

12. Ожегов С.И. Словарь русского языка: 70000слов / Под. ред. Н.Ю. Шведовой. - 22-е изд. - М.: Рус.яз., 1990. - 921 с.

13. Мамалуй О.О. Основи економічної теорії / [авт. кол. : О.О. Мамалуй, О.А. Гриценко, Л.В. Гриценко та ін.]; за заг. ред.. О.О. Мамалуя. - К.: Юрінком Інтер, 2003. – 478 с.

14. Безпарточный М.Г. Формирование конкурентной среды развития торговых предприятий // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 3. С. 5-8.

15. Городилов А.Б. Обеспечение экономической устойчивости предприятия на основе адаптивного управления // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 3. С. 91-97.

16. Оруч Т.А. Управление отношениями с ключевыми клиентами как фактор обеспечения конкурентных преимуществ предприятия на рынке // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013.№ 3 (29). С. 146-149.

17. Шамин А.Е. Государственное регулирование аграрного сектора экономики за рубежом // Вестник НГИЭИ. 2010. Т. 1. № 1. С. 4-15.

18. Марченко Т.И., Маева А.М. Исследование подходов к классификации конкурентных преимуществ объектов // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 23. С. 127-135.

19. Сайфутдинова Э.Б. Синергия сотрудников предприятия как источник достижения конкурентных преимуществ // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 3. С. 131-135.

20. Мильнер Б.З. Теория организации. – М.: Инфра-М, 2010. – 480 с.

COMPETITIVE STABILITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES: THE MANAGERIAL ASPECTS

© 2014

S.P. Kobets, applicant
Ukrainian Engineering-Pedagogical Academy, Kharkov (Ukraine)

Annotation: The problems presence in a system management of competitive stability of industrial enterprises determines the chosen theme's actuality. In the article, the approaches to the determination of "Competitive stability of enterprise" concept are systematized; the specific signs of category "competitive stability of enterprise" are identified; industrial enterprise's competitive stability management system is offered.

Keywords: competition, competitive stability of enterprise, enterprise's competitive stability management, industrial enterprise's competitive stability management system.

УДК 336

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© 2014

К.Ю. Курилов, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»
А.А. Курилова, доктор экономических наук, заведующая кафедрой «Финансы и кредит»
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Ключевые слова: аудит, внутренний контроль, внутренний аудит, предприятия автомобильной промышленности, оценка риска.

Аннотация: Внутренний контроль является частью финансового механизма предприятия, и поддержание эффективности системы внутреннего контроля является одной из задач органов управления предприятием. В статье рассмотрены принципы организации системы внутреннего аудита на предприятиях автомобильной промышленности, цели, задачи, права и обязанности службы внутреннего аудита для повышения эффективности бизнес-процессов.

Внутренний контроль является частью финансового механизма предприятия, и поддержание эффективности внутреннего контроля является одной из задач органов управления предприятием [4, с.148; 5-8].

Единоличный и коллегиальный исполнительные органы предприятий автомобильной промышленности несут ответственность за создание и внедрение надлежащей среды внутреннего контроля, поддержание высоких этических стандартов на всех уровнях деятельности предприятий автомобильной промышленности.

Для обеспечения контроля за эффективностью процедур внутреннего контроля общества советом директоров предприятия автомобильной промышленности должен быть создан комитет совета директоров по аудиту. Цели и основные задачи комитета совета директоров по аудиту должны быть определены в соответствующем положении. В функции комитета совета директоров по аудиту должны входить, в том числе оценка эффективности процедур внутреннего контроля общества и подготовка предложений по их совершенствованию.

Совет директоров предприятий автомобильной промышленности на основании информации, предоставляемой единоличным исполнительным органом и комитетом совета директоров по аудиту, даёт ежегодную оценку эффективности внутреннего контроля общества.

Единоличный и коллегиальный исполнительные органы предприятий автомобильной промышленности исполняют решения совета директоров предприятий автомобильной промышленности, направленные на совершенствование процедур внутреннего контроля в предприятий автомобильной промышленности.

Непосредственное проведение независимой оценки эффективности системы внутреннего контроля осуществляет управление внутреннего аудита и оценки риска.

Руководители структурных подразделений предприятий автомобильной промышленности, несут ответственность за разработку, документирование, внедрение, функционирование, оценку и развитие системы внутреннего контроля во вверенных им подразделениях.

Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью общества осуществляется ревизионной комиссией предприятий автомобильной промышленности**.**

Служба внутреннего аудита обязана:

- согласовывать план по внутреннему контролю и аудиту на год с комитетом совета директоров по аудиту;
- взаимодействовать с комитетом совета директоров по аудиту, в случаях корректировки планов или для решения возникающих вопросов в ходе проведения аудита;
- направлять единоличному исполнительному органу предприятий автомобильной промышленности и в комитет совета директоров по аудиту отчеты по результатам аудита, а также результаты оценок эффективности внутренних аудитов;
- сообщать единоличному исполнительному органу предприятий автомобильной промышленности и комитету совета директоров по аудиту о нарушениях, выявленных в процессе контроля;
- организовывать взаимодействие с внешним аудитом;
- предоставлять заключения по планам внешнего аудитора финансовой отчётности; по запросам, предоставлять заключения по планам других внешних аудиторов.

Служба внутреннего аудита участвует в выполнении отдельных поручений комитета совета директоров по аудиту.

Служба внутреннего аудита должна осуществлять взаимодействие с ревизионной комиссией предприятий автомобильной промышленности:

- передавать рабочие материалы проверок;
- передавать отчеты по итогам проведенных проверок и аудитов за текущий год и предыдущие периоды.

Важным этапом является предоставление отчетов службы внутреннего аудита по результатам аудита комитету совета директоров по аудиту и ревизионной комиссии предприятий автомобильной промышленности для дальнейшего анализа и проработки.

Указанные отчеты должны содержать, в том числе:

- информацию о выявленных недостатках системы внутреннего контроля, в том числе о влиянии, которое они оказали, окажут или могут оказать на деятельность предприятий автомобильной промышленности;
- оценку изменений в природе рисков и степени их существенности (по сравнению с последней годовой оценкой);
- оценку возможности системы внутреннего контроля предприятий автомобильной промышленности эффективно отвечать на изменения бизнеса и внешней среды;
- оценку эффективности процессов по формированию публичной отчётности.

Состав и глубина проработки отчетов должна зависеть, в том числе от стадии жизненного цикла организации. Например, на стадии упадка информация должна быть направлена на поиск решения накопленных организационных проблем, а на стадии зрелости на повышение эффективности деятельности организации [9, с.27].

Система внутреннего аудита предприятий автомобильной промышленности должна строится на следующих принципах:

- непрерывность функционирования системы внутреннего контроля, что позволяет своевременно выявлять существенные риски и предупреждать их возникновение в будущем;
- подотчётность всех участников системы внутреннего контроля (качество выполнения функций внутреннего контроля каждым лицом контролируется другим участником системы внутреннего контроля);
- разделение обязанностей (распределение контрольных функций таким образом, чтобы не допустить их дублирования, а также закрепления за одним и тем же лицом функций, связанных с утверждением операций с активами, учётом операций и обеспечением сохранности активов);
- надлежащее одобрение и утверждение операций;
- ответственность за надлежащее выполнение функ-

ций внутреннего контроля;

- постоянное развитие и совершенствование (обеспечение условий функционирования системы внутреннего контроля для решения новых задач, расширения и совершенствования самой системы внутреннего контроля);
- проведение регулярной оценки эффективности системы внутреннего контроля;
- обеспечение независимости служб, отвечающих за внутренний аудит.

Внутренний аудит должен осуществляться на предприятиях автомобильной промышленности в следующих областях:

- внутренний аудит охраны труда;
- внутренний аудит системы внутреннего контроля сохранности, целевого и эффективного использования активов;
- внутренний аудит информационных систем;
- внутренний аудит системы внутреннего контроля подготовки внутренней финансовой отчётности;
- внутренний аудит взаимоотношений с персоналом и соответствия трудовому законодательству;
- внутренний аудит соответствия законодательству (кроме трудового и экологического)
- внутренний экологический аудит;
- внутренний аудит бизнес-процессов;
- внутренний аудит системы менеджмента качества;
- внутренний аудит внешней финансовой и налоговой отчетности;
- внутренний аудит пожарной безопасности.

В зависимости от области аудита и установленных целей проверки системы внутреннего контроля, службы, наделённые функциями внутреннего контроля и аудита, могут выполнять следующие мероприятия:

- проверка эффективности процедур внутреннего контроля;
- проверка обеспечения достоверности и полноты учётных данных;
- проверка системы внутреннего контроля за соблюдением требований нормативных документов предприятий автомобильной промышленности;
- проверка процессов системы менеджмента качества;
- оценка системы защиты и учета активов;
- оценка достижения эффективности использования ресурсов;
- всесторонний анализ хозяйственных операций;
- другие виды проверок.

В результате сводной оценки должно быть определено:

- наличие и эффективность всех элементов системы внутреннего контроля предприятий автомобильной промышленности;
- выполнение задач, поставленных перед системой внутреннего контроля предприятий автомобильной промышленности.

Каждая служба внутреннего аудита, по закреплённым за ней функциональным областям, обязана:

- разрабатывать и доводить до структурных подразделений предприятий автомобильной промышленности требования к системе внутреннего контроля, организовывать обучение руководителей и персонала предприятий автомобильной промышленности;
- разрабатывать нормативные документы по деятельности внутреннего аудита;
- составлять планы проверок, согласовывать их, утверждать у руководства и доводить до проверяемых подразделений. Планы проверок разрабатываются на основании оценки рисков и решений руководства;
- официально оповещать о внутренней аудиторской проверке проверяемое подразделение (должны быть указаны цели аудита, область и объект аудита, критерии оценки, период проверки, срок проведения проверки, ответственные за проверку);
- предоставлять проекты отчётов о результатах проверок на согласование проверяемым подразделениям, включать мнение подразделений в аудиторские отчёты. В отчётах должна содержаться оценка эффективности внутреннего контроля в проверяемом подразделении, а также рекомендации по устранению замечаний и недостатков;
- направлять отчёты о результатах проверок руководству предприятий автомобильной промышленности, руководителям проверяемых подразделений;
- проверять планы корректирующих действий, разработанные по результатам проверок, на соответствие замечаниям аудиторов, и контролировать результаты внедрения планов корректирующих действий (в том числе проводить контрольные проверки);
- предоставлять информацию (отчёты, материалы проверок) внешним сторонам (государственным органам, внешним аудиторам и другим сторонам в соответствии с порядком согласования;
- направлять отчёты о выполнении плана проверок, извещения о корректировках плана проверок;
- контролировать и повышать качество аудиторской деятельности. Организовывать постоянное обучение и оценку своих сотрудников для обеспечения необходимого опыта персонала в соответствии нормативными документами предприятий автомобильной промышленности. Предоставлять по запросу всю информацию, необходимую для оценки эффективности и адекватности внутреннего аудита.

Службы внутреннего аудита обладают полномочиями:

- во время проверок получать доступ к информации, активам и персоналу в соответствии с целями проверки, областью аудита, периодом проверки;
- при необходимости, привлекать внешних независимых экспертов, в том числе использовать материалы внешних аудиторов;
- обсуждать результаты аудитов непосредственно с руководителями всех уровней.

Службы внутреннего аудита осуществляют координацию взаимодействия служб внутреннего аудита, в том числе согласование планов проверок, совместное использование аудиторских материалов и отчётов. Запросы на предоставление аудиторских материалов и отчётов направляются в Службу внутреннего аудита, с указанием целей и области аудита, периода аудита .

Для обеспечения независимости и объективности персонала внутреннего аудита:

- руководство предприятий автомобильной промышленности должно обеспечивать достаточную степень независимости служб внутреннего аудита, необходимую для выполнения их обязанностей по предоставлению объективных оценок системы внутреннего контроля;
- служба внутреннего аудита должна взаимодействовать с комитетом совета директоров предприятий автомобильной промышленности по аудиту и высшим руководством предприятий автомобильной промышленности;
- службы внутреннего аудита должны разрабатывать и применять нормативные документы, описывающие этические нормы, которых должны придерживаться внутренние аудиторы; такие нормативные документы разрабатываются, в том числе, на основе «Кодекса этики института внутренних аудиторов» или «Кодекса этики аудиторов России».

Оценка эффективности службы внутреннего аудита осуществляется в соответствии с требованиями международных профессиональных стандартов внутреннего аудита.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Курилов К.Ю., Курилова А.А. Цикличность развития автомобильной отрасли как основа для формирования финансового механизма управления автомобилестроительным предприятием // Аудит и финансовый

анализ. 2011. № 1. С. 139-145.

2. Курилова А.А., Курилов К.Ю. Финансовый механизм управления затратами на основе методики внутреннего аудита // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2010. № 20. С. 74-80.

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

4. Курилова А.А., Курилов К.Ю. Механизм управления затратами на предприятиях автомобилестроения на основе финансового планирования // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2010. № 20. С. 98-103.

5. 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.

6. Мамушкина Н.В. Внутренний аудит как эффективный метод управления организацией // Вестник НГИЭИ. 2013. № 1 (20). С. 48-63.

7. Никифорова Е.В., Вокина Е.Б. Отдельные методологические аспекты инновационного внутреннего аудита // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 1. С. 82-86.

8. Шуклов Л.В. Учетно-контрольные инструменты как один из стимулов роста предприятий // Балтийский гуманитарный журнал. 2013. № 4. С. 51-54.

9. Курилова А.А., Курилов К.Ю. Хеджирование валютных и товарных рисков с использованием опционов предприятиями автомобильной промышленности // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 2. С. 132-137.

ORGANIZATION OF INTERNAL AUDIT SYSTEM AT THE ENTERPRISES OF AUTOMOBILE INDUSTRY

© 2014

K.Yu. Kurilov, candidate of economic Sciences, associate Professor of "Finance and credit"
A.A. Kurilova, doctor of economic Sciences, head of Department of "Finance and credit"
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

*Annotation:*Internal control is a part of the financial mechanism of the enterprise, and maintaining the effectiveness of the internal control system is one of the tasks of the management bodies of the company. In the article the principles of the system of internal audit at the enterprises of the automobile industry, goals, objectives, rights and duties of the internal audit service to improve the efficiency of business processes.

Keywords: audit, internal control, internal audit, the automotive industry, risk assessment.

УДК 336

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ КАК ЭЛЕМЕНТА ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© 2014

А.А. Курилова, доктор экономических наук, заведующая кафедрой «Финансы и кредит»
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Ключевые слова: аудит, внутренний контроль, внутренний аудит, предприятия автомобильной промышленности, оценка риска, финансовый механизм.

Аннотация: Специфика деятельности предприятий автомобильной промышленности делает необходимым формирование финансового механизма управления на предприятии автомобильной промышленности с акцентом на систему внутреннего контроля. Для достижения эффективности бизнес-процессов необходимо понимание возможных направлений повышения эффективности и обязанностей служб внутреннего контроля.

Осуществление внутреннего контроля - это обязательная функция всех руководителей коммерческих предприятий. Особенно актуален внутренний контроль для предприятий автомобильной промышленности, отрасли, которая подвержена влиянию циклично изменяющихся экономических процессов. Результаты исследования показывают, что в деятельности предприятий автомобилестроения присутствуют четко выраженные циклы различной длины [1, с.141]. Наличие подобных циклов делает необходимым гибкую адаптацию внутренней среды предприятия в соответствии с условиями внешней среды. Для достижения этой цели в хозяйственный механизм предприятия должен быть включен такой механизм как внутренний контроль.

Объём внутреннего контроля предприятий автомобильной промышленности включает в себя контроль и анализ выполнения финансово-хозяйственных планов предприятий автомобильной промышленности, систему менеджмента качества, контроль обеспечения информационной, пожарной и экологической безопасности, контроль сохранности активов, контроль соблюдения законодательства на предприятиях автомобильной промышленности, подготовку всех видов отчётности**.**

Руководители всех уровней управления предприятий автомобильной промышленности, независимо от их подчинённости и в соответствии с функциональными обязанностями, несут ответственность за организацию и поддержание эффективной системы внутреннего контроля, обеспечивающей достижение поставленных целей в следующих областях:

- результативность и эффективность финансово-хозяйственной деятельности;
- достоверность всех видов отчётности;
- соблюдение на предприятиях автомобильной промышленности законодательства Российской Федерации, нормативных документов предприятий автомобильной промышленности, а также других документов, регламентирующих различные виды деятельности предприятий автомобильной промышленности.

Руководители всех уровней управления предприятий автомобильной промышленности отвечают за:

- создание и поддержание среды контроля в подчинённых подразделениях (систему целей, организационную структуру, распределение полномочий и ответственности, политику и практику управления персоналом, этические нормы);
- обеспечение функционирования процесса оценки рисков для принятия своевременных и обоснованных решений;
- разработку и осуществление контрольных процедур в подчинённых подразделениях;
- организацию эффективного управления информацией (идентификацию, сбор информации и информационный обмен) и подготовки отчётности;

- осуществление непрерывного мониторинга системы внутреннего контроля (постоянное наблюдение и оценку состояния системы внутреннего контроля);

- предоставление аудиторам доступа к необходимой информации, активам и персоналу, при проведении периодических проверок системы внутреннего контроля;

- организацию и контроль выполнения корректирующих действий, направленных на улучшение системы внутреннего контроля, на основе результатов мониторинга системы внутреннего контроля (как непрерывного, так и периодического).

С целью постоянной оценки состояния наиболее важных областей контроля и системы внутреннего контроля предприятий автомобильной промышленности организованы централизованные функциональные службы, наделённые функциями внутреннего контроля или аудита. Их задача - проведение периодических оценок надёжности и эффективности системы внутреннего контроля в закреплённых за ними областях: аудит результатов хозяйственной деятельности, аудит системы менеджмента качества, внутренний аудит внешней финансовой и налоговой отчётности, аудит информационных систем, экологический аудит, аудит в других областях. Необходимо отметить важность такой разновидности внутреннего аудита как аудит затрат и разработка мероприятий по их оптимизации и сокращению. Концентрация внимания на этой разновидности необходима в условиях циклично изменяющейся внешней среды и в условиях сильной конкуренции, которую испытывает автомобильная промышленность [2, с.75].

Службы, наделённые функциями внутреннего контроля или аудита, подчиняются единоличному исполнительному органу предприятий автомобильной промышленности, или руководителю, за которым закреплена ответственность за одну из областей внутреннего контроля.

При проверках системы внутреннего контроля службы, наделённые функциями внутреннего контроля или аудита, обязаны анализировать и оценивать все элементы системы внутреннего контроля - среду контроля, оценку рисков, контрольные процедуры, информацию и коммуникацию, мониторинг. Необходимо отметить, важность такого направления работы службы внутреннего аудита как оценка рисков характерных для конкретного предприятия автомобилестроения. Эффективная интеграция системы внутреннего контроля в финансовый механизм предприятия создает предпосылки для создания риск-ориентированного механизма управления [3, 86].

Каждая служба, наделённая функциями внутреннего контроля или аудита, обязана разрабатывать, утверждать у руководства и доводить в подразделения предприятия автомобильной промышленности требования к проверяемым областям, разрабатывать нормативные документы по внутренней аудиторской деятельности, разрабатывать планы проверок, контролировать выполнение планов корректирующих действий, контролировать и повышать качество внутренней аудиторской деятельности, предоставлять планы и отчёты руководству - для утверждения и мер.

Внутренний контроль - это процесс, выполняемый органами управления и персоналом предприятий автомобильной промышленности, направленный на обеспечение разумной уверенности относительно достижения следующих целей предприятий автомобильной промышленности:

- результативность и эффективность финансово-хозяйственной деятельности, включая стратегический и текущий аспекты управления, сохранность инвестиций акционеров предприятий автомобильной промышленности и активов, экономичное использование ресурсов предприятий автомобильной промышленности;

- надёжность предприятий автомобильной промышленности;

- достоверность всех видов отчётности -соблюдение на предприятиях автомобильной промышленности законодательства Российской Федерации, нормативных документов предприятий автомобильной промышленности, а также политик, регламентов, положений и других документов, регламентирующих различные виды деятельности предприятий автомобильной промышленности.

Задачами внутреннего контроля предприятий автомобильной промышленности являются:

- обеспечение доверия инвесторов и других заинтересованных групп (в том числе государства, работников, партнёров, клиентов и поставщиков, дочерних и зависимых обществ и их акционеров) к предприятию автомобильной промышленности и органам его управления;

- содействие соблюдению этических норм ведения бизнеса и социальной ответственности;

- защита вложений акционеров предприятий автомобильной промышленности;

- содействие эффективной и рациональной деятельности, позволяющей предприятиям автомобильной промышленности соответствующим образом реагировать на существенные риски;

- своевременное выявление и анализ рисков в деятельности предприятий автомобильной промышленности;

- обеспечение сохранности активов и эффективного использования ресурсов, в том числе гарантии того, что обязательства предприятий автомобильной промышленности идентифицированы и управляемы;

- обеспечение достижения поставленных стратегических целей, в том числе соответствие утверждённой стратегии;

- содействие выполнению стратегического плана предприятий автомобильной промышленности;

- обеспечение полноты, надёжности и достоверности финансовой, управленческой и налоговой отчётности предприятий автомобильной промышленности, а также прозрачности процесса подготовки любых видов отчётности;

- содействие развитию надлежащих коммуникаций между подразделениями предприятий автомобильной промышленности и процессов информационного обеспечения;

- предупреждение, выявление и устранение нарушений в работе подразделений предприятий автомобильной промышленности, в том числе ненадлежащего использования и потерь имущества, а также хищений;

- содействие построению оптимальной организационной структуры предприятий автомобильной промышленности, в том числе эффективному разделению полномочий и оптимизации затрат на выполнение контрольных процедур;

- содействие улучшению бизнес-процессов предприятий автомобильной промышленности;

- обеспечение соблюдения требований действующего законодательства Российской Федерации и нормативных документов предприятий автомобильной промышленности.

С точки зрения организации системы внутреннего контроля, все цели предприятий автомобильной промышленности и входящих в него подразделений, утверждённые официально и установленные неформально, распределяются по следующим областям (категориям):

1. Обеспечение эффективного и результативного выполнения операций предприятий автомобильной промышленности - это базовые цели по ведению бизнеса предприятий автомобильной промышленности и его подразделений (стратегические и текущие цели), в том числе производственные цели и показатели эффективности - бюджеты, затраты, доходы, прибыль и т.п.

2. Обеспечение сохранности инвестиций акционеров и активов предприятий автомобильной промышленности, обеспечение экономичного использования ресурсов предприятий автомобильной промышленности - это

цели в области предотвращения потерь активов или ресурсов организации в результате правовых нарушений, растрат, неэффективного или нецелевого использования, неверных управленческих решений, а также в результате возникновения непредвиденных обстоятельств.

3. Цели развития информационного обеспечения - это в первую очередь цели информационной безопасности (защита информации).

4. Прочие цели финансово-хозяйственной деятельности, отнесённые к сфере внутреннего контроля.

Надёжность и достоверность всех видов отчётности.

Надёжность и достоверность финансовой (бухгалтерской) отчётности предприятий автомобильной промышленности.

Надёжность и достоверность других видов информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятий автомобильной промышленности (для внешних и внутренних пользователей), в том числе налоговой, статистической, управленческой и внутренней оперативной отчётности.

Соблюдение на предприятиях автомобильной промышленности законодательства Российской Федерации и нормативных документов предприятий автомобильной промышленности.

Обеспечение экологической безопасности - это цели в области охраны окружающей среды (в том числе соблюдение предприятий автомобильной промышленности требований экологического законодательства).

Соблюдение законодательства в прочих сферах общественных отношений - это цели, относящиеся к соблюдению предприятий автомобильной промышленности требований международного права, гражданского и трудового законодательства, и законодательства в других сферах.

Соблюдение требований нормативных и организационно-распорядительных документов предприятий автомобильной промышленности.

Ответственность за организацию внутреннего контроля на предприятиях автомобильной промышленности несут единоличный и коллегиальный исполнительные органы предприятий автомобильной промышленности.

Руководители структурных подразделений предприятий автомобильной промышленности, независимо от их подчинённости и функциональных обязанностей, несут ответственность за разработку, документирование, внедрение, функционирование, оценку и развитие системы внутреннего контроля во вверенных им подразделениях, по всем элементам внутреннего контроля:

Среда контроля

Среда контроля встроена во все бизнес-процессы предприятий автомобильной промышленности и является частью его корпоративной культуры. К среде контроля относится система целей, организационная структура, распределение полномочий и ответственности, обеспечение взаимодействия структурных подразделений между собой и с внешними сторонами, политика и практика управления персоналом, этические нормы [5-9].

Оценка рисков

Процесс оценки рисков заключается в выявлении и анализе рисков (внешних и внутренних), угрожающих достижению целей [10-14]. Руководители обязаны принимать своевременные и обоснованные решения на основе оценки рисков и осуществлять мониторинг рисков. Необходимым условием оценки рисков является установление целей, увязанных на различных уровнях и согласованных между собой.

Контрольные процедуры

К контрольным процедурам относятся:

- процедуры обработки информации - в том числе утверждение, одобрение операций, подтверждение полномочий;

- общие и прикладные контрольные процедуры информационных систем (регистрация действий пользователей, смысловая проверка вводимых данных и т.п.);

- контроль текущей деятельности (мониторинг исполнения решений);

- сверка, сравнение оперативных и финансовых данных, поступающих из различных внутренних источников (от различных подразделений предприятий автомобильной промышленности или различных учётных систем);

- рассмотрение результатов в сравнении со стандартами (бюджетами, планами, нормами и требованиями, прогнозами, предыдущими результатами, результатами конкурентов, и т.п.) и анализ отклонений, принятие корректирующих действий и переоценка стандартов;

- физический контроль - защита активов и учётных данных, периодический подсчёт и ревизии;

- разделение полномочий - в том числе разграничение функций по утверждению операций с активами, совершению операций, отражению операций в учёте, хранению активов и проведению их инвентаризации (с целью минимизации возможностей по сокрытию ошибки или хищения).

Контрольные процедуры должны быть задокументированы в нормативных документах предприятий автомобильной промышленности, в том числе должны быть определены назначение процедуры, исполнитель, сроки и порядок проведения.

Система информационного обеспечения и коммуникаций.

Система информационного обеспечения и коммуникаций включает в себя средства сбора, обработки и передачи информации и все виды внутренней отчётности. Передаваемая информация и отчётность, в том числе, может быть в электронном виде. Каналы коммуникации должны обеспечивать:

- наличие полной и адекватной информации о событиях и факторах, способных повлиять на достижение целей;

- эффективную передачу информации «сверху вниз» - директив руководителей структурных подразделений, указаний, управляющих воздействий, и информации более общего характера (требования к персоналу по соблюдению внутреннего контроля и т.п.);

- информирование руководителей соответствующего уровня о любых выявленных недостатках контроля, вместе с деталями корректирующих действий, которые были предприняты;

- защиту информации от несанкционированного доступа.

Мониторинг.

Руководители структурных подразделений обязаны осуществлять непрерывный мониторинг системы внутреннего контроля (постоянное наблюдение и оценку состояния системы внутреннего контроля). Непрерывный мониторинг осуществляется на основе получаемых отчётов о деятельности, при этом руководители обязаны анализировать полученные отклонения и исследовать их причины. При проведении периодических проверок системы внутреннего контроля службами внутреннего, руководители обязаны предоставлять аудиторам доступ к необходимой информации, активам и персоналу, имеющим отношение к целям проверки, области аудита и периоду проверки.

По результатам мониторинга системы внутреннего контроля (как непрерывного, так и периодического) руководители структурных подразделений должны:

- организовать разработку и внедрение планов корректирующих действий, направленных на улучшение деятельности;

- контролировать выполнение планов корректирующих действий;

- направлять соответствующим службам внутреннего аудита планы корректирующих действий и отчёты об их выполнении.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Курилов К.Ю., Курилова А.А. Цикличность развития автомобильной отрасли как основа для формирования финансового механизма управления автомобилестроительным предприятием // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 1. С. 139-145.

2. Курилов К.Ю., Курилова А.А. Определение направлений формирования финансового механизма управления затратами на основе результатов кластерного анализа предприятий автомобильной промышленности // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 4. С. 121-130.

3. Курилова А.А., Курилов К.Ю. Механизм управления затратами на предприятиях автомобилестроения на основе финансового планирования // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2010. № 20. С. 98-103.

4. Курилов К.Ю., Курилова А.А. Проектирование системы анализа деятельности предприятия с учетом цикличности экономической конъюнктуры // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2012. № 1. С. 34-36.

5. 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.

6. Толикина Е.И. Организация и развитие внутреннего контроля в сельскохозяйственных организациях // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 5 (6). С. 117-126.

7. Савенков Л.Д. Организация системы сквозного контроля на промышленных предприятиях // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2012. № 1. С. 201-203.

8. Коростелев А.А. Аналитическая деятельность управления: теоретический аспект // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2012. № 2. С. 35-39.

9. Курилова А.А., Курилов К.Ю. Внутренний контроль и аудит на предприятиях автомобильной промышленности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. С. 22-26.

10. Курилова А.А. Методические положения оценки рисков на предприятиях автомобильной промышленности // Карельский научный журнал. 2013. № 2. С. 21-23.

11. Янов В.В. Концептуальные подходы к определению понятий «риск», «финансовый риск» и «бюджетный риск» // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2011. № 19. С. 149-158.

12. Помелов Д.В. Понятие риска. Сущность и способы управления рисками предприятий производственной сферы. Хеджирование как эффективный механизм защиты // Карельский научный журнал. 2012. № 1. С. 27-29.

13. Сидорова А.К. Понятие, сущность и факторы, влияющие на возникновение экономических рисков // Карельский научный журнал. 2012. № 1. С. 30-32.

14. Петров О.А. Риск-менеджмент в предпринимательской деятельности и выбор стратегии его предупреждения: теоретический аспект // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013.№ 6 (32). С. 111-113.

THE ECONOMIC PROCESSES OF INTERNAL CONTROL AS PART OF THE FINANCIAL MECHANISM OF MANAGEMENT OF THE AUTOMOTIVE INDUSTRY

© 2014

A.A. Kurilova, doctor of economic Sciences, head of Department of "Finance and credit"
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Annotation: the Specific activity of enterprises of automobile industry necessitates the formation of the financial mechanism of management of the automotive industry with emphasis on the internal control system. To achieve efficiency of business processes need to understand the possible directions of improving the efficiency and responsibilities of the internal control service.

Keywords: audit, internal control, internal audit, automotive, evaluation, financial mechanism.

УДК 339.138:664.6

МЕТОДЫ И ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2014

С.А. Малюк, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры гражданско-правовых дисциплин
Николаевский институт права Национального университета «Одесская юридическая академия», Николаев (Украина)

Аннотация: В статье исследованы основополагающие принципы формирования оптимальной ассортиментной политики предприятия, а также систематизированы матричные и прогнозные методы планирования ассортимента продукции. Проанализированы матричные модели формирования ассортиментного портфеля предприятия.

Ключевые слова: ассортиментная политика, принципы планирования ассортимента, жизненный цикл товара, матричные методы, прогнозные методы, матрица, модификация матрицы, принятие ассортиментных решений.

Постановка проблемы. В условиях рынка оптимальная ассортиментная политика предприятия становится одним из наиболее важных инструментов в конкурентной борьбе. Учитывая нестабильность рыночной конъюнктуры, актуальность приобретает также проблема адаптации (модификации) существующих принципов и методов принятия ассортиментных решений на предприятиях к неблагоприятным рыночным условиям.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследования в области формирования ассортиментной политики проводили такие ученые как: Э. Жукова [1], М. Мак-Дональд [2], Д. Ивахник и В. Григорьева[3], И. Ансофф [4], Е. Клавдиева [5], О. Пигунова [6], Ю. Меркулова [7], А. Градов [8] и другие. Вместе с тем, недостаточно изученными остаются вопросы адаптации (модификации) теоретических наработок к условиям отечественных предприятий.

Цель статьи. Цель написания статьи заключается в исследовании основополагающих принципов формирования ассортимента на предприятии, а также в анализе и систематизации методов планирования ассортиментного портфеля.

Изложение основного материала. Доминирующая функция стратегической ассортиментной политики направлена на достижение конкурентного преимущества предприятия. Оптимальная модель управления ассортиментной политикой, будучи элементом товарной стратегии, должна быть сформирована на комплексной основе, которая учитывала бы влияние факторов микро- и макромаркетинговой среды. Формирование такой модели основывается на применении современных методических принципов и основ в области управления ассортиментной политикой предприятия.

Среди совокупности методологических принципов, которые используются в научных подходах планирования ассортимента продукции, следует выделить такие как:

1. Принцип долгосрочной стратегической ориентации.
2. Принцип синергизма.
3. Принцип стратегической гибкости.

Основным принципом является принцип долгосрочной стратегической ориентации. Он предусматривает постоянное обновление набора изготовляемой продукции, и соответственно организации на этой основе долговременного производственного процесса, что позволяет рационально использовать ресурсный потенциал предприятия.

Известно, что жизненный цикл товара ограничен временными рамками. Развитие научно-технического прогресса, уровень конкуренции в отрасли, динамика спроса сопровождаются на определенных этапах ослаблением рыночных позиций товара. Как следствие, это отображается в снижении основных показателей, являющихся индикаторами изменений в жизненном цикле продукции: объеме реализации, занимаемом рыночном сегменте и других.

Э. Жукова в своей работе [1, с. 27] указывает: «несмотря на то, что существуют и могут эффективно использоваться управленческие механизмы, которые позволяют продолжить фазу позитивной динамики основных результирующих показателей, или сбавить темп их снижения, достичь коренных изменений в жизненном цикле товара не представляется возможным». Как правило, удается отдалить во времени существенное снижение показателей-индикаторов стадий жизненного цикла товара, но принципиально невозможно полностью исключить его наступление. В этих условиях становится очевидным, что ориентируясь на один вид продукции, приходится ограничить продолжительность стратегического периода её присутствия на рынке. Природным резервом увеличения длительности стратегического периода является возможность своевременного внедрения в товары инноваций. Следует заметить, что поведение товара на рынке напрямую зависит от количества средств, вложенных в него на этапе разработки. Поэтому, недостаточный анализ на этом этапе может привести к провалу товарной стратегии, а именно, перерасход средств станет причиной того, что товар выйдет на рынок уже морально устаревшим. Но даже при удачной товарной стратегии, товар-инновация рано, или поздно будет заменен на более доскональную продукцию. Таким образом, формируется своеобразная последовательность жизненного цикла товаров, которая позволяет значительно увеличить пребывание на рынке совокупности товаров предприятия, и соответственно изменить стратегический временной интервал. Исходя из этого, правомерно будет утверждать, что рассмотрение проблем формирования рационального производственного ассортимента, осуществляемого в рамках оптимальной ассортиментной политики, невозможно без формирования и реализации долгосрочных стратегий производственно-рыночной деятельности предприятия.

Вторым методологическим принципом, который входит в состав базовых категорий ассортиментной политики является принцип синергизма. Суть этого принципа состоит в обеспечении взаимосогласования и взаимодополнения разных видов продукции, или же её однородных групп, а также в осуществлении её финансово-инвестиционной поддержки за счет увеличения масштабов деятельности предприятия, использования его имиджа, коммуникативных систем, позиций на рынке и т.д. Источниками синергизма могут быть: использование производственных мощностей; создание единой научно-технической базы; создание комплексной системы продвижения товаров на рынок; использование единой коммуникативной сети, которая охватывает всех субъектов рынка; формирование и использование комплексных баз данных, которые систематизируют необходимую информацию о состоянии и перспективах развития рыночной среды предприятия и т.д. На практике принцип синергизма воплощается в требовании обеспечения логической последовательности тесно взаимосвязанных (по назначению, качественным характеристикам, целевым сегментам и т.д.) составляющих ассортимента. Такой подход является позитивным по своей природе,

но в ряде случаев может иметь и негативные проявления. Например, увеличение рисков при резких колебаниях рыночной конъюнктуры, которые могут сказываться не только на отдельных составляющих ассортимента, но и на всей ассортиментной группе. Компенсировать этот недостаток, возможно придерживаясь следующего методологического принципа.

Принцип стратегической гибкости базируется на комбинации видов продукции, или её ассортиментных групп, которые отличаются по таким критериям как: особенности технологии; ёмкость технологии; ёмкость сегмента; особенности потребительских предпочтений; условия конкуренции и т.д.

Цель такой комбинации – обеспечение разумного баланса между рисковыми и стойкими ассортиментными группами. В центре внимания производителя в этом случае находятся проблемы рыночной стабильности товаров. Необходимо достичь такого соотношения между ними, при котором внезапные рыночные колебания на одном из направлений деятельности не будут иметь тяжелых негативных последствий для всей ассортиментной системы. При этом решаются задачи снижения степени риска и обеспечения стабильности предприятия в целом. Стоит заметить, что принцип синергизма и принцип стратегической гибкости имеют разные «векторы влияния». Они носят противоречивый, а в некотором смысле – взаимоисключающий характер. Противоречия между этими принципами невозможно исключить полностью, но можно частично компенсировать с помощью рационального компромисса. Поиск такого компромисса требует специальной аналитической работы и научно-практического обоснования. Причем, в каждом конкретном случае необходимо осуществлять специальные исследования, которые опираются на единые методологические подходы и являются основой идеологии формирования ассортиментной политики предприятия.

Американский ученый-экономист М. Мак-Дональд в авторском учебном пособии «Стратегическое планирование маркетинга» акцентирует внимание на том, что главное задание стратегических ассортиментных решений состоит, в первую очередь, в том, чтобы подготовить «потребительскую» спецификацию на изделие и передать её всем подразделениям предприятия [2, с. 174].

Мы считаем, что решающее слово в этом случае принадлежит маркетингу, используя методологические основы которого, предприятие должно решать вопрос о том, когда целесообразно внести коррективы в его ассортиментную политику.

Важно заметить, что принятие ассортиментных решений предусматривает комплексный подход, то есть координацию разносторонних, и в то же время, взаимозависимых видов деятельности (научно-технической, проектной, инновационной, комплексного исследования рынка, организации сбыта, сервиса, рекламы и др.). В этом случае, анализ методологических подходов, направленных на построение оптимальной ассортиментной структуры, является одним из ключевых аспектов разработки такой модели.

Весь диапазон методологических подходов в планировании ассортимента предприятия мы предлагаем разделить на две основные группы, а именно: матричные методы и прогнозные методы.

В современных рыночных условиях широко используются на практике матричные модели (матрица «Продукт-Рынок», матрица «Boston Consulting Group», матрица «General Electric», матрица жизненного цикла Hofer/A.D.Little, матрица А. Нільсена, матрица балансирования жизненных циклов и др.).

Для таких моделей как матрица «Boston Consulting Group», матрица «General Electric» и матрица жизненного цикла Hofer/A.D.Little процесс портфельного планирования осуществляется практически по одной схеме [3, с. 16]. На первом этапе выделяются стратегические зоны хозяйствования (СЗХ). Согласно И. Ансоффу [4, с. 217]: «СЗХ – отдельный сегмент окружения, который фирма имеет (или желает получить выход на него); характеризуется СЗХ как определенным видом спроса, так и определенной технологией». На следующем этапе выделяют стратегические хозяйственные центры (СХЦ), на которые возлагают ответственность за выбор стратегических позиций фирмы в одной или нескольких СЗХ. Дальше осуществляется оценка относительной конкурентоспособности СХЦ и перспектив развития соответствующих рынков сбыта. После такой оценки строят и анализируют матрицу хозяйственного портфеля. На заключительном этапе разрабатывают рекомендации по смене исходного портфеля предприятия. Следует отметить, что в ходе анализа хозяйственного портфеля не всегда выделяются СХЦ, то есть весь анализ может вестись с использованием СЗХ, или же стратегических единиц бизнеса (СЕБ).

При анализе матричных моделей можно выделить как достоинства, так и недостатки каждой из них. Этот факт вынуждает ученых модифицировать уже существующие матрицы. Так, сам автор матрицы «Продукт-Рынок» в «Новой корпоративной стратегии» [4, с. 301], для определения портфельных стратегий предлагает три измерения, которые позволяют моделировать развитие фирмы в трехмерном пространстве: 1) рыночные потребности; 2) технология товара; 3) география рынка. Однако в этой модели не учитываются конкурентные силы, их значимость и влияние на деятельность фирмы.

Особый интерес представляет «Матрица товарных стратегий» Е. Клавдиевой [5, с. 75]. Автор модифицирует матрицу И. Ансоффа в направлении дифференциации её осей, что позволяет разработать спектр товарных стратегий, которые обеспечат предприятию возможность адаптации к постоянно изменяющимся условиям конкуренции и потребительского рынка.

О. Пигунова предлагает свое видение разработки ассортиментной концепции с использованием матрицы «Конкурентоспособность-Стадия жизненного цикла» [6, с. 115]. Преимущества данной матрицы выражаются в следующих альтернативных возможностях: позиционирование товара; оценка сбалансированности товарного портфеля; определение конкурентоспособного набора товаров; разработка конкретных стратегий для балансирования товарного портфеля з учетом регулирования потоков наличных средств. Такой подход определяет возможность использования данной методики в торговле и ограничивает его использование на промышленном предприятии.

Исходным положением модели, разработанной Ю. Меркуловой [7, с. 125], является сегментирование рынка по социально-психологическим признакам (социальный статус, уровень потребностей, имущественное положение). Однако анализированная матрица не учитывает ряд таких значимых факторов как уровень конкуренции, стадию жизненного цикла и др.

Модель профессора А. Градова [8, с. 375] нацелена на выбор ориентиров по лучшему набору СЗХ. Несомненно, данная модель является высокопродуктивным методическим инструментарием рационализации усилий руководства предприятия в управлении набором СЗХ. Однако в модели А. Градова прослеживается недостаточно корректное трактование самого понятия СЗХ, которое разъясняется в отрыве от понятий товара и ассортимента предприятия. Кроме того, согласно с данным подходом, перспективный товарный ассортимент формируется по одним целевым ориентирам, а лучший набор СЗХ – по другим.

Снизить степень неопределенности в процессе принятия ассортиментных решений помогает прогнозирование (прогнозные методы). В экономической теории и практике используют разнообразные приемы, которые помогают получить прогнозы для использования в планировании и принятии управленческих решений [10; 11; 12].

Систематизация методов прогнозирования позволяет представить их в следующей иерархической совокупности (рис. 1):

Рис. 1. Методы прогнозирования ассортиментных решений (составлено автором)

Учитывая значимость прогнозирования ассортиментных решений, можно утверждать, что этот процесс является одним из самых сложных заданий внутрифирменного планирования на предприятии [13-16]. Очевидной является невозможность прогнозирования ассортиментных решений без учета специфики производственного ассортимента как объекта управления.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Таким образом, в ходе исследования мы пришли к следующим выводам:

– основными методологическими принципами планирования ассортимента продукции являются: 1) принцип долгосрочной стратегической ориентации; 2) принцип синергизма; 3) принцип стратегической гибкости;

– существующие методологические подходы к формированию ассортимента предприятия можно разделить на две группы: матричные методы и прогнозные методы;

– процесс принятия ассортиментного решения является комплексным, и требует использования как матричных, так и прогнозных методов; причем матричные методы, как правило, требуют определенных модификаций, которые позволили бы учитывать не только конъюнктуру рынка, но и специфику производства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Жукова Э. Г. Внутрифирменное планирование производственного ассортимента в молочной промышленности на основе маркетингового похода: дис... Канд. экон. наук: 08.00.05 Жукова Эмилия Геннадьевна. Орел, 2002. 191 с.

2. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга М. Мак-Дональд. СПб. : Питер, 2000. 320 с.

3. Ивахник Д. Е. Оптимизация производственной программы предприятия в условиях рыночных отношений Д. Е. Ивахник, В. З. Григорьева // Маркетинг в России и за рубежом. 1999. № 1. С. 14–17.

4. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. СПб : Питер Ком, 1999. 416 с.

5. Клавдиева Е. В. Разработка товарной стратегии текстильного предприятия и выбор оптимального варианта обновления продукции: дис... Канд. экон. наук : 08.00.05 / Елена Владимировна Клавдиева. М., 2003. 160 с.

6. Пигунова О. В. Инновации в торговле: учебное пособие О. В. Пигунова. Минск : Высшая школа, 2012. 222 с.

7. Меркулова Ю. В. Фирма завоевывает рынок (социально-психологические сегменты рынка и стратегии фирм) Ю. В. Меркулова Общество и экономика. 1993. №5. С. 125–142.

8. Экономическая стратегия фирмы: учебное пособие / под ред. А. П. Градова. СПб.: Спец-Лит, 2000. 588 с.

9. 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.

10. Васильчук О.И. Использование данных управленческого учета при принятии управленческих решений // Карельский научный журнал. 2013. № 2. С. 8-10.

11. Матвеева Т.Ю. Стратегия выбора управленческого решения // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 21. С. 179-184.

12. Тетерин Ю.Н. Внедрение управленческих инноваций в сельскохозяйственное производство // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 6 (7). С. 154-169.

13. Крамин М.В. Внутрифирменные институты как инструмент корпоративного управления // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 1. С. 140-144.

14. Марченко В.С., Раченко Т.А. Применение аппарата имитационного моделирования для решения задач прогнозирования объемов продаж // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 23. С. 136-140.

15. Шамин А.Е., Фролова О.А. Экономический механизм регулирования межхозяйственных отношений в агропромышленных объединениях // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 33. С. 20-25.

16. Великая Е.Г., Чурко В.В. Оптимизация системы планирования и сбыта организации // Карельский научный журнал. 2013. № 2. С. 11-14.

METHODS AND PRINCIPLES OF FORMATION OF ASSORTMENT POLICY OF THE ENTERPRISE

© 2014

S.A. Malyuk, Candidate of Economic Sciences, senior teacher of chair of civil disciplines
Nikolaev Institute of Law of National University «Odessa Law Academy», Nikolaev (Ukraine)

Annotation: In article the fundamental principles of formation of optimum assortment policy of the enterprise are investigated, and also matrix and expected methods of planning of the product assortment are systematized. Matrix models of formation of an assortment portfolio of the enterprise are analysed.

Keywords: assortment policy, principles of planning the assortment, life product cycle, matrix methods, expected methods, modification of matrix, making assortment decisions.

УДК 338.24

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

© 2014

В.В. Мельник, доцент кафедры учета и аудита
Уманский национальный университет садоводства, Умань (Украина)

Аннотация: Развитие инноваций всегда сопутствовало стабильности и уверенности в будущем. Но без государственной поддержки, без существенных финансовых инвестиций, без европейского опыта реализовать инновационные проекты очень тяжело. Процесс интеграции науки и производства должен создавать территориальные составляющие инновационной инфраструктуры учитывая достижения развитых стран мира. Такая кооперация должна стать стимулом постоянного и беспрерывного функционирования инновационного рынка.

Ключевые слова: государство, экономика, инновации, наука, технопарки, опыт, конкуренция, интеллектуальный капитал.

Создавая рыночную экономику, необходимо использовать опыт других стран, которые прошли через новые формы организации производственных отношений. Так в условиях глобализации общественных и социально-экономических отношений в мире происходит переориентация ценностей и поиск странами такой модели экономического развития, в основе которой национальная конкурентоспособность и переориентация национальной экономики на длительный период развития. Эта модель должна стать тем фундаментом, который будет стимулировать повышение уровня занятости населения, улучшение качественных характеристик, а также определять экономическую мощь страны и перспективы на мировых рынках. В частности если говорить о занятости, то следует отметить особенности регулирования в каждой отдельно взятой стране. В первую очередь это связано с использованием активной или пассивной формы занятости, регулирования занятости, участие, при решении проблемных аспектов, профсоюзов и т.д. Учитывая выше изложенное, все развитые страны мира используют разные по своей сути и характеру методы регулирования занятости.

Таким образом, выбор Украины по пути интеграции создал необходимость формирования и использования инновационной модели развития, которая должна создать условия для обеспечения высоких и стабильных темпов экономического развития, решения социальных и экологических проблем, повышения экспортного потенциала страны, а также гарантировать экономическую безопасность страны.

Постановка проблемы. На современном этапе социально-экономического развития стало совершенно ясно, что лидером на мировых рынках являются страны, в экономике которых преобладает инновационная деятельность. Использование достижений науки в хозяйственной деятельности всегда давало преимущество, а также чувство уверенности и стабильности в будущем и стране в целом, и отдельно взятым предприятиям.

Таким образом, на государственном уровне необходимо решить вопросы макроэкономического развития связанные с исследованием не только теоретических и методологических, но и практических вопросов формирования и реализации инновационной и инвестиционной политики, страхования составляющих, которые становят одну из главных проблем в современной науке государственного регулирования. Также должно осуществляется формирование эффективной нормативно - правовой базы инновационно-инвестиционной деятельности, разработка стратегических программ развития, формирования реальных источников финансирования общегосударственных потребностей.

Анализ последних источников и публикаций. Проблемы социально – экономического и инновационного развития основательно изучают не только отечественные, но и ученые других стран, в частности С.В. Валдайцев, Х. Виссема, Е.Я. Волинец-Руссет, В.Г.Зинов, Н.Д.Кондратьев, В.Г.Мединский, Н.Е.Портер, Б.Санто, Б. Твысс, Р.А. Фатхуддинов, Р. Фостер, В.М.Геэць, С.И.Дорогунцов, Б.М. Данилишин.

Каждый из выше перечисленных ученых поддерживает инновационную модель развития экономики Украины, указывает на преимущества и на недостаточно эффективную политику для обеспечения механизмов инновационного роста. В частности мало исследованы вопросы институционального обеспечения процессов становления и развития инновационной инфраструктуры, роли субъектов государственной инновационной политики в формировании конкурентоспособной экономики Украины, пути государственного регулирования структурных элементов национальной экономики.

Формирование целей статьи. В статье исследуются проблемы становления и развития инновационной деятельности в условиях национальной экономики и возможность использования опыта развитых стран мира в Украине.

Изложение основного материала. Мировая экономика в современных условиях находится на новом этапе своего развития. Определяющим фактором становится взаимное влияние различных экономик друг на друга, а важнейшими чертами современного экономического роста становятся финансовая составляющая и информационно-коммуникационные технологии. Нестабильность экономики отдельно взятого государства оказывает влияние на партнеров по мировому рынку и предопределяет инновационные тенденции последующего развития.

Анализируя мировой опыт обеспечения экономического роста, в современных условиях возникает необходимость создания соответствующих механизмов стимулирования инновационной деятельности и активизация процесса внедрения в хозяйственную практику. При этом важной составляющей инновационной экономики есть комплексы институтов правового, финансового и социального характера, которые обеспечивают взаимодействие научных и предпринимательских структур, которые имеют сильные национальные традиции, политические и культурные особенности [1].

В развитых странах в состав научно–технических структур, которые способствуют интеграции науки и производства, на основе использования инновационных технологий, входят технополисы, технопарки, бизнес-инкубаторы, научные, технологические, инновационные центры и инновационные банки.

В целом в экономически развитых странах мира технопарки и технополисы составляют фундамент национальной экономики. Они выступают одним из самых важных, если не основным элементом инновационной инфраструктуры, которые непосредственно связывают науку с производством [2].

Также опыт развитых стран мира показывает, что инициатором создания технопарков, как правило, выступают университеты и поэтому получили название “университетские технопарки”. Технопарки, как утверждает зарубежная практика, начинают давать финансовую прибыль приблизительно через 12-15 лет после их создания.

Вместе с тем, без существенной поддержки государ-

ственных и местных органов власти, без существенных финансовых инвестиций, а также другой необходимой помощи, реализовать технопарковые проекты очень сложно. Возможно, более эффективными соответствующие структурные элементы рынка будут при условии сотрудничества с подобными себе в зарубежных странах. Международная ассоциация научных парков, которая объединяет 400 членов из 70 стран, дает определение научному парку, как ″организации существующей на физическом пространстве, или виртуальной, которой руководят специалисты профессионалы, и их цель есть улучшение благосостояния общества путем внедрения инноваций и повышения конкурентоспособности бизнесу, связанного с ними″ [3]. Экспортерами этой ассоциации при изучении эффективности технопарков и основных заданий их деятельности были использованы следующие категории:

1) количество созданных рабочих мест;

2) количество созданных новых компаний;

3) количество компаний привлеченных в технопарк;

4) количество комерциализированных лицензий и патентов;

5) отзывы в СМИ [3].

В нашей стране большое значение имеет творческое использование опыта развитых стран мира по реализации государственной поддержки инновационных процессов. В экономике Украины это даст возможность сформулировать эффективную отечественную систему стимулирования инновационной деятельности.

Согласно законодательных актов Украины, инновационная деятельность в сфере хозяйствования есть деятельность участников хозяйственных отношений, которая осуществляется на основании реализации инвестиций с целью осуществления долгосрочных научно-технических программ с длительным сроком окупаемости и внедрения новых научно-технических достижений в производство или другие сферы общественной жизни. При этом инвестиции в сфере хозяйствования признаются как долгосрочные вложения различных видов имущества, интеллектуальных ценностей, имущественных прав в объекты хозяйственной деятельности с целью получения прибыли. Таким образом, можно выделить такие формы инвестирования инновационной деятельности:

1) государственное (коммунальное) инвестирование, которое осуществляется органами государственной власти или органами местного самоуправления за счет бюджетных средств или других средств согласно закону;

2) коммерческое инвестирование, которое осуществляется субъектами хозяйствования за счет собственных или заемных средств с целью развития базы предпринимательства;

3) социальное инвестирование, которое осуществляется в объекты социальной сферы или другие не производственные сферы;

4) иностранное инвестирование, которое осуществляется иностранными юридическими лицами или иностранцами, а также другими государствами;

5) общее инвестирование, которое осуществляется субъектами Украины вместе с иностранными юридическими лицами [4].

Сегодня в Украине существующая структура государственного управления научно-технической и инновационной деятельностью не обеспечивает необходимой реализации государственной политики. В частности не создано соответствующей инфраструктуры для обеспечения эффективной инновационной деятельности. Не получило необходимого развития отечественное венчурное финансирование. Отмена льгот и преференций практически остановило деятельность технопарков. Продолжается тенденция уменьшения количества заявок на использование в производственном процессе изобретений.

Стало очевидным, что в современных условиях глобализации Украина не может конкурировать на мировых рынках вследствие медленного развития инновационной деятельности. По мнению украинских ученых единственным объяснением такой ситуации является объективная тенденция к затуханию. Инновационные процессы без соответствующей инвестиционной поддержки вследствие использования научно-технических достижений прошлых лет, так и субъективным фактором-отказом экономических субъектов от декларирования инновационных продуктов, поскольку в результате отсутствия инновационных льгот декларирование имеет смысл лишь для специализированных структур, таких как технопарки. Необходимо также отметить, значительная часть инноваций, как и инвестиций, создаются в отраслях, которые имеют невысокую инновационную направленность.

В Украине не создан четкий механизм эффективного привлечения и государственного регулирования использования инновационных технологий с целью стабильного развития экономики Украины. Государственные программы не дают гарантий инвесторам вследствие чего иностранные инвесторы, в своем большинстве, направлены на поддержку производств имеющих краткосрочную экспортную перспективу. Вместе с тем негосударственные коммерческие структуры не в состоянии поддерживать и создавать долгосрочные проекты, обеспечивающие внедрение инновационных технологий.

Как следствие государственная инновационная политика должна стать главной составляющей политики направленной на развитие экономики Украины, стратегической переориентации производства на создание и использование принципиально новых научно-технических разработок, обеспечение социально-экономических, организационных и правовых условий для расширенного воспроизводства.

С целью создания эффективной инновационной политики очень важно, используя опыт экономически развитых стран мира, создать экономически правовое поле для тех субъектов цикла ″наука-техника-производство″, которые обеспечивают положительные конечные результаты соответствующей деятельности [5-10]. Государству необходимо всеми силами способствовать внедрению инновационных разработок в производство с целью выхода на мировые рынки, потому что без его поддержки Украина не сможет максимально эффективно использовать свой 50-ти летний успех в развитии компьютерных технологий, первенство в авиастроении и существующий интеллектуальный потенциал [11].

Выводы. Процесс интеграции науки и производства, при условии досконального изучения и практического использования опыта развитых стран, должен способствовать созданию территориальных компонентов инновационной инфраструктуры и стать главным элементом в модернизации экономики и реструктуризации отечественных предприятий. При этом определяющим фактором должны стать знания и интеллектуальные способности. Такой вид кооперации мировой науки и отечественного производств должен быть постоянным стимулом к беспрерывному функционированию всех, без исключения, структурных элементов рынка в условиях инновационной модели развития экономики Украины.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Жалило Я.А. Конкурентоспособность экономики Украины в условиях глобализации // Я.А. Жалило, Я.Б. Базилюк, Я.В. Белинская и другие / За ред. Я.А. Жалила. – К.: ЕИСД, – 2005. – С.332.

2. Стеченко Д.М. Инновационные формы регионального развития// Д.М. Стеченко / Учеб.пособ. – К.: Высшая школа, 2002. – 254 с. – С.107-132.

3. Гейц В.М. Стратегические проблемы XXI столетия общества и экономики Украины : в 3-х т. / За ред. акад. НАНУ В.М.Гейця, акад. НАНУ В.П.Семиноженка, чл.-кор. НАНУ Б.Е.Кваснюка. – К.: Феникс. – 2007. – 584с.

4. Нежиборець В. Инновационная инфраструктура: проблемы, перспективы, решения //Нежиборець В. Теория и практика интеллектуальной собственности. – 2007. – № 5. – С.60-69.

5. Кулиш Е.С. Технико-внедренческие особые экономические зоны и кластеры как объекты инфраструктуры инновационной системы // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 21. С. 38-41.

6. Вакс В.Б. Развитие инновационного монополизма в условиях современной экономики // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 3. С. 10-13.

7. Шамин А.Е. Государственное регулирование аграрного сектора экономики за рубежом // Вестник НГИЭИ. 2010. Т. 1. № 1. С. 4-15.

8. Агафонов В.П. Инновационные технологии - основа стабильного роста // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 6 (7). С. 23-34.

9. Шишарина Н.В. Инновационный образовательный альянс: сущность и практика организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2012. № 1. С. 325-328.

10. Ганиева И.А., Ижмулкина Е.А., Шамин А.Е. Разработка инструментов для управления инновационной деятельностью в сельском хозяйстве // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2013. № 3 (101). С. 116-119.

11. Амоша О. Инновационный путь развития Украины: проблемы и пути решения / О. Амоша / Економист. – 2005. – № 6. – С.28-33.

FOREIGN EXPERIENCE OF STATE REGULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY AND POSSIBLE WAYS OF USING IT IN UKRAINE

© 2014

V.V. Melnik, associate professor, department of accounting and auditing
Umansky National University of Horticulture, Uman (Ukraine)

Annotation: The development of innovations in the country always gives the fueling of stability and confidence in the future. It's very difficult to perform the government support and significant financial investments. The integrative process of science and production has to make territorial structures of innovative infrastructure. Such cooperation has to become an incentive of permanent and continual functioning of elements of the innovative market. In this case the scientists know ledge and intelligent abilities occupy the important place. Such cooperation must assist the efficiency of economic development. Moreover it's important to consider the foreign experience of such cooperation.

Keywords: innovation, government, science, infrastructure, cooperation, market, economic, foreign, cooperation.

УДК 330.3

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ ТЯЖЕЛОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ УКРАИНЫ

© 2014

А.А. Мосин, аспирант кафедры менеджмента производственной сферы
Государственное ВУЗ «Национальный горный университет», Днепропетровск (Украина)

Аннотация: Инновационное преобразование промышленных предприятий является важной составляющей динамического развития экономики страны. Инновационный потенциал предприятий отрасли тяжелого машиностроения играет при этом ключевую роль, поскольку машиностроительное оборудование напрямую формирует эффективность деятельности предприятий горно-металлургического комплекса, являющегося базисом экономики индустриального государства.

Ключевые слова: инновационный потенциал, конкурентоспособность, финансирование инноваций, финансовая устойчивость, отраслевое соответствие.

Постановка наукової проблеми та її значення. Інноваційний розвиток є одним з економічних пріоритетів України. Сучасне ринкове середовище промислових підприємств вимагає проведення досліджень у сфері оцінювання та управління інноваційним потенціалом. Вирішення цього питання є надзвичайно актуальним для підприємств галузі важкого машинобудування України.

Необхідність дослідження інноваційного потенціалу є актуальною лише у тому випадку, якщо існують передумови його трансформації у інноваційний розвиток. Такою передумовою, на наш погляд, є конкурентоспроможність інноваційного потенціалу (КІП). Вищий рівень КІП відповідає більш стабільній можливості реалізації інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства по відношенню до підприємств-конкурентів.

Аналіз останніх досліджень з цієї проблеми. Питання спроможності до впровадження інновацій, визначення інноваційного потенціалу розглядали у своїх працях такі вчені: І. Феофанова, І. Михальчук, Ю. Бурєнніков, М. Крупка, І. Висоцька, І. Знаменський, В. Власенко, І. Капарулін, Є. Галушко, С. Глухова, О. Князєва, Ю. Левченко, І. Павленко, А. Кузнєцова, С. Кравченко, О. Федотов, Г. Черноіванова, І. Федулова, Н. Чухрай.

Визначення КІП є перспективним напрямком в економічній науці, оскільки більшість авторів фокусують увагу на дослідженні інноваційного потенціалу або інноваційного розвитку підприємства.

Формулювання мети та завдань статті. Метою статті є визначення методики дослідження КІП підприємств галузі важкого машинобудування. Для досягнення вказаної мети необхідна реалізація таких завдань: аналіз сутності категорій інноваційного потенціалу та КІП; виокремлення етапів дослідження КІП; систематизація результатів та формулювання відповідних висновків.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Інноваційний потенціал трактують переважно, як міру готовності до здійснення ефективної інноваційної діяльності. І. Федулова зазначає, що він спрямований на впровадження у виробництво інноваційної продукції з метою задоволення потреб і отримання прибутку [1, с. 8]. На наш погляд, інноваційний потенціал машинобудівного підприємства може бути визначений за рівнем резервів, за рахунок яких можливе впровадження інновацій. При цьому резерви підприємства важливо розглядати не лише стосовно впровадження у виробництво інноваційної продукції, а також у контексті інших аспектів інноваційного розвитку підприємства: процесів, організації, маркетингу.

Кількісному визначенню інноваційного потенціалу підприємства має передувати дослідження КІП. Концептуально ця категорія відбиває здатність підприємства переходити від розуміння потреби (визначення резервів), формалізації завдання до його вирішення шляхом впровадження інновацій (реалізації резервів).

Перш за все, необхідно визначити природу показника КІП. Нами пропонується розглядати КІП як інтегральний показник. Наукове обгрунтування множинної природи показника конкурентоспроможності інноваційного потенціалу систематизоване у таблиці 1.

Таблиця 1 – Обгрунтування множинної природи показника КІП

Автор	Наукова позиція
І. Федулова	Інтегральний критерій оцінки і розвитку інноваційного потенціалу повинен давати можливість оцінювати всі види інноваційних перетворень на підприємстві [1, с. 8]
Н. Чухрай	Під інноваційним потенціалом промислового підприємства маємо на увазі здатність підприємства створювати нову вартість через цільову інтеграцію матеріальних і нематеріальних активів для забезпечення його інноваційного розвитку. Інноваційний потенціал формується з двох основних складових: інноваційного потенціалу матеріальних ресурсів, інтелектуального потенціалу [2, с. 13]
Є. Галушко	Діагностика стану інноваційного потенціалу підприємства складається з техніко-економічного аналізу виробничої діяльності підприємства, дослідження інформаційної підсистеми, дослідження підсистеми робочих місць, функціонально-цільовий аналіз систем управління, дослідження соціально-психологічних аспектів взаємодії людей, дослідження рівня методології інноваційної діяльності, ресурсний аналіз [3, с. 14]
Н. Яковлева	Інтегральний показник інноваційної спроможності призначений для аналізу динаміки розвитку інноваційних процесів, здійснення моніторингу інноваційної активності підприємств, складання рейтингів інноваційно спроможних підприємств [4, с. 15]
М. Крупка	Інтегральна оцінка головних складових економічної безпеки інноваційних підприємств складається з дослідження фінансової, техніко-технологічної, кадрової, політико-правової, інформаційної сфер [5, с. 14]
С. Глухова	Оцінка ефективності інноваційної діяльності включає комплексну систему оцінки у вигляді сукупності інтегральних показників ефективності за обгрунтованими цільовими напрямами оцінювання [6, с. 5]
О. Князєва	Діагностика достатності інноваційного потенціалу виконується за складовими: ринкова, технологічна, кадрова, інтелектуальна, науково-дослідницька, фінансово-інвестиційна [7, с. 19]
В. Власенко	Інтегральна оцінка ефективності управління інноваційним процесом слугує для порівняльного аналізу з іншими підприємствами та надає можливість проаналізувати переваги і певні недоліки в організації та управлінні інноваційною діяльністю на певному етапі інноваційного процесу підприємства [8, с. 13]

Показник КІП пропонується нами розраховувати на базі показників фінансової стійкості, фінансування інновацій, регіональної інтелектуальної забезпеченості та галузевих індикаторів інноваційної відповідності.

Алгоритм дослідження КІП представлений у таблиці 2.

Таблиця 2 – Алгоритм дослідження КІП

Найменування показника	База розрахунку показника
Показник фінансової стійкості j-ого машинобудівного підприємства (F_j)	Коефіцієнт фінансової стійкості j-ого машинобудівного підприємства (FRC_j)
	Коефіцієнт фінансування j-ого машинобудівного підприємства (FC_j)
	Коефіцієнт маневреності робочого капіталу j-ого машинобудівного підприємства ($WCMC_j$)
Показник фінансування інновацій j-ого машинобудівного підприємства (IF_j)	Амортизаційні відрахування j-ого машинобудівного підприємства (A'_j)
	Чистий прибуток j-ого машинобудівного підприємства (P'_j)
Показник регіональної інтелектуальної забезпеченості j-ого машинобудівного підприємства (I_j)	Показник фінансового забезпечення наукових організацій у j-ому регіоні (FS_j)
	Показник дослідницького капіталу наукових організацій у j-ому регіоні (SP_j)
	Показник практичної апробації наукових організацій у j-ому регіону (PV_j)
	Показник результативності наукових організацій у j-ому регіоні (SE_j)
Індикатори z-ої інноваційної відповідності галузі машинобудування по відношенню до металургійної галузі (IC_z)	Рівень впровадження z-их інновацій у і-ій галузі (NTC_z)

Для співставлення різних за своєю суттю економічних показників використовується дослідження їх відхилення від середнього значення у проаналізованому варіаційному ряду. Відхилення від середнього значення розраховується відповідно до (1).

$$D'_{jk} = \frac{2 * D_{jk}}{D_{kjmax} - D_{kjmin}}, \qquad (1)$$

де D'_{jk} – відхилення k-ого показника КІП j-ого машинобудівного підприємства від середнього значення цього показника поміж аналізованих машинобудівних підприємств;

D_{jk} – k-ий показник КІП j-ого машинобудівного підприємства;

$D_{k\,max}$ – максимальне значення k-ого показника КІП у відповідному варіаційному ряді досліджуваних машинобудівних підприємств;

$D_{k\,min}$ – мінімальне значення k-ого показника КІП у відповідному варіаційному ряді досліджуваних машинобудівних підприємств.

Перші дві групи показників, які характеризують рівень конкурентоспроможності інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства, на нашу думку, складають показники фінансової стійкості підприємства та фінансування інновацій. Застосовуючи системний підхід до дослідження машинобудівного підприємства, визначимо інновації як етап розвитку підприємства, який має бути нерозривно пов'язаним з іншим етапом існування системи – її функціонуванням. Відтак, показники фінансової стійкості відображають загальний фінансовий стан підприємства (функціонування системи), а показник фінансування інновацій безпосередньо визначає спроможність підприємства до впровадження інновацій (розвиток системи). Сукупність цих показників, на наш погляд, більш точно демонструє конкурентоспроможність фінансової складової конкурентоспроможності інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства.

До групи показників, які характеризують фінансову стійкість, відносимо коефіцієнти фінансової стійкості, фінансування та маневреності робочого капіталу.

С. Онишко при дослідженні фінансового забезпечення інноваційного розвитку стверджує необхідність виокремлення із загального фінансового механізму суспільного розвитку механізму фінансового забезпечення інноваційного розвитку [9, с. 24]. На наш погляд, розрахунки показників фінансової стійкості підприємства, які входять до визначення конкурентоспроможності інноваційного потенціалу є необхідним попереднім етапом створення зазначеного автором механізму, оскільки вони демонструють стан фінансового забезпечення підприємства у порівнянні з конкурентним середовищем.

Коефіцієнт фінансової стійкості підприємства демонструє питому вагу джерел фінансування активів, які мають довгострокове використання. Збільшення питомої ваги таких джерел фінансування надає підприємству можливість кращої реалізації виробничого процесу та інших аспектів господарської діяльності. Коефіцієнт фінансової стійкості машинобудівного підприємства може бути розрахований згідно з (2).

$$FRC_j = \frac{E\ C'_j + LL'_j)}{TE'_j}, \qquad (2)$$

де TE'_j – активи j-ого машинобудівного підприємства.

Співвідношення власного капіталу підприємства та його поточних зобов'язань називається коефіцієнтом фінансування. Цей показник є індикатором достатності

власних коштів машинобудівного підприємства для фінансування поточних зобов'язань. Коефіцієнт фінансування обчислюється за (3).

$$FC_j = \frac{EC'_j}{CL'_j}, \quad (3)$$

де CL'_j – поточні зобов'язання j-ого машинобудівного підприємства.

Коефіцієнт маневреності робочого капіталу є надзвичайно важливим, оскільки відображає мобільність машинобудівного підприємства. Цей показник демонструє, яка частина власних коштів підприємства використовується для поповнення робочого капіталу, а яка нагромаджується. Коефіцієнт маневреності робочого капіталу може бути обчислений відповідно до (4).

$$WCMC_j = \frac{(PI'_j + Pr'_j)}{CA'_j}, \quad (4)$$

де PI'_j – виробничі запаси j-ого машинобудівного підприємства;

Pr'_j – готова продукція j-ого машинобудівного підприємства;

CA'_j – оборотні активи j-ого машинобудівного підприємства.

Показник фінансової стійкості машинобудівних підприємств розраховується відповідно до (5).

$$F_j = FRC_j * EC_j * WCMC_j \quad (5)$$

В результаті проведеного О.Г. Мельником регресійно-кореляційного аналізу з'ясовано, що прибуток відіграє виключну функціональну роль фактору залучення і організації інноваційного інвестування, і, одночасно, є важливим джерелом фінансування інноваційної діяльності та фактором організації і здійснення інноваційної діяльності. Принципова можливість дублювання функціональних характеристик прибутку та амортизаційних відрахувань, що заявлена автором як важлива виявлена закономірність, обумовлює розгляд амортизаційних відрахувань як елементу механізму залучення зовнішніх фінансових ресурсів інноваційного розвитку машинобудівного підприємства [10, с. 5]. Відтак, прибуток та амортизаційні відрахування є важливими складовими розрахунку показнику фінансування інновацій. Запропонований розрахунок показника фінансування інновацій наведено у (6).

$$F_j = A'_j + P'_j \quad (6)$$

До третьої групи показників, які відображають рівень КІП машинобудівного підприємства, належить розрахунок показнику регіональної інтелектуальної забезпеченості. Вочевидь, вирішення завдань впровадження інновацій потребує залучення інтелектуального капіталу. Р. Романієць підкреслює, що доцільне використання інновацій в практичній діяльності зумовлює необхідність відповідного механізму, який би регулював інноваційні процеси, що виходять за межі окремих підприємств, важливе значення мають різноманітні інститути (установи, організації, заклади) при доведенні, впровадженні і освоєнні інновацій [11, с. 5]. Показник регіональної інтелектуальної забезпеченості розраховується за територіальною ознакою досліджуваних підприємств і демонструє, наскільки навколишнє середовище у вигляді існуючих науково-дослідних організацій сприяє спроможності певного машинобудівного підприємства впроваджувати інновації.

З метою оцінки можливостей машинобудівного підприємства у вказаному напрямі запропоновано використати показники: фінансового забезпечення, дослідницького капіталу, практичної апробації та результативності наукових організацій.

Показник фінансового забезпечення наукових організацій відображає можливість науково-дослідної установи реалізувати обидва напрямки діяльності будь-якої системи: функціонування та розвиток. Стажування та навчання, підвищення кваліфікації працівників, проведення наукових досліджень, матеріальні та витрати на оплату праці, капітальні вкладення та придбання устаткування потребують відповідних коштів. Відтак, професійна діяльність наукової установи у сфері впровадження інновацій залежить від рівня її фінансування. Алгоритм розрахунку показника фінансового забезпечення наведений у (7).

$$FP_j = \frac{Fn'_j}{Q'_j}, \quad (7)$$

де Fn'_j – фінансування наукових та науково-технічних робіт у j-ому регіоні;

Q'_j – кількість наукових організацій у j-ому регіоні.

Показник дослідницького капіталу наукових організацій демонструє наявний рівень озброєності установ дослідниками, які можуть бути залучені до вирішення завдань впровадження інновацій. Показник розраховується відповідно до (8).

$$SP_j = \frac{St'_j}{Q'_j}, \quad (8)$$

де St'_j – чисельність дослідників, які виконують наукові та науково-технічні роботи у j-ому регіоні.

Показник практичної апробації наукових організацій відображає рівень зацікавленості сторонніх суб'єктів у фахівцях наукових організацій. Збільшення цього показника свідчить про імплементацію фундаментальних розробок та теоретичних підходів у вирішення практичного кола питань та зворотній процес – збагачення науково-дослідницької роботи практичними аспектами. Алгоритм розрахунку показника практичної апробації наведений у (9).

$$PW_j = \frac{PS'_j}{Q'_j}, \quad (9)$$

де PS'_j – чисельність працівників-сумісників, які виконують наукові та науково-технічні роботи у j-ому регіоні.

Показник результативності наукових організацій відображає ефективність діяльності науково-дослідної установи. Показник розраховується у відповідності до (10).

$$EF_j = \frac{RA'_j}{Q'_j}, \quad (10)$$

де RA'_j – кількість впроваджених наукових та науково-технічних робіт у j-ому регіоні.

Розрахунок показнику регіональної інтелектуальної забезпеченості представлений у (11).

$$I_j = P_j * SP_j * PW_j * EF_j \quad (11)$$

До четвертої групи показників, які характеризують

КІП машинобудівних підприємств, на нашу думку, належать індикатори інноваційної відповідності галузі машинобудування щодо металургійної галузі. Використання цієї категорії обумовлене необхідністю підприємств досягнути мету його створення – генерувати грошові потоки. Вочевидь, вирішення цього завдання потребує задоволення потреб споживачів продукції. Таким чином, впровадження інновацій підприємством галузі важкого машинобудування має кількісно та якісно відповідати аналогічній категорії підприємств-споживачів.

Індикатори інноваційної відповідності галузі машинобудування по відношенню до металургійної галузі розраховуються відповідно до (12).

$$C_z = \frac{I^1_z}{I^2_z}, \quad (12)$$

де C_z – індикатор z-ої інноваційної відповідності галузі машинобудування по відношенню до металургійної галузі;

I^1_z – рівень впровадження z-их інновацій у галузі машинобудування;

I^2_z – рівень впровадження z-их інновацій у металургійній галузі.

Розрахунок рівня впровадження z-их інновацій у металургійній та галузі машинобудування є ідентичним і наведений у (13).

$$I^i_z = \frac{D_z}{D}, \quad (13)$$

де D^i_z – кількість підприємств, які впроваджували z-ті інновації у і-ій галузі;

D^i – загальна кількість підприємств і-ої галузі.

Значення індикаторів інноваційної відповідності машинобудівної галузі, які перевищують одиницю свідчать про випереджуючий характер інноваційного розвитку підприємств галузі машинобудування щодо металургіної галузі. У такому випадку можна стверджувати, що галузева конкурентоспроможність українських машинобудівних підприємств є високою.

Алгоритм розрахунку інтегрального показника стабільності інноваційних можливостей машинобудівного підприємства представлений у (14).

$$S_j = F_j * F_j * I_j, \quad (14)$$

де S_j – інтегральний показник стабільності інноваційних можливостей j-ого машинобудівного підприємства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Методика визначення КІП дозволяє зробити висновок щодо спроможності підприємства впроваджувати конкурентні інновації. Подальшого розвитку вимагає оцінювання та управління інноваційним потенціалом машинобудівного підприємства у відповідності до рівня КІП.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Федулова І. В. Управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств хлібопекарної промисловості: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (харчова промисловість)» І.В. Федулова. К., 2009. 30 с.

2. Чухрай Н. І. Формування інноваційного потенціалу промислових підприємств на засадах маркетингу і логістики: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» Н. І. Чухрай. Л., 2003. 49 с.

3. Галушко Є. С. Підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу в умовах переходу до ринкових відносин (на прикладі промислових підприємств Донбасу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.02 «Економіка та управління науково-технічним прогресом, інвестиційні та інноваційні процеси» Є. С. Галушко. Д., 1999. 23 с.

4. Яковлева Н. Г. Організаційно-економічний механізм управління інноваційним потенціалом відкритих акціонерних товариств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» Н. Г. Яковлева. К., 2006. 20 с.

5. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» М. І. Крупка. К., 2003. 26 с.

6. Глухова С. В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності будівельних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» С. В. Глухова. Д., 2011. 25 с.

7. Князєва О. А. Інноваційний розвиток підприємств поштового зв'язку: теорія, методологія, практика: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» О. А. Князєва. О., 2009. 31 с.

8. Власенко В. В. Управління інноваційною діяльністю підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» В. В. Власенко. Х., 2004. 17 с.

9. Онишко С. В. Механізм фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» С. В. Онишко. К., 2004. 35 с.

10. Мельник О. Г. Механізм фінансування інноваційного розвитку машинобудівних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» О. Г. Мельник. К., 2010. 22 с.

11. Романієць Р. М. Економічний механізм інноваційної активності : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» Р. М. Романієць. Д., 2008. 19 с.

ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ ВАЖКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ

© 2014

А.А. Мосин, аспірант кафедри менеджменту виробничої сфери
Державний ВУЗ «Національний гірничий університет», Дніпропетровськ (Україна)

Анотація: Інноваційне перетворення промислових підприємств є важливою складовою динамічного розвитку економіки країни. Інноваційний потенціал підприємств галузі важкого машинобудування має при цьому важливу роль, оскільки машинобудівне обладнання напряму формує ефективність діяльності підприємств гірничо-металургійного комплексу, який є базисом економіки індустріальної держави.

Ключові слова: інноваційний потенціал, конкурентоспроможність, фінансування інновацій, фінансова стійкість, галузева відповідність.

COMPETITIVENESS OF THE UKRAINIAN MACHINE–BUILDING ENTERPRISE INNOVATIVE POTENTIAL

© 2014

A.A. Mosin, post-graduate student of the industrial management department
State HEE «National Mining University», Dnipropetrovsk (Ukraine)

Annotation: Innovative transformation of the industrial enterprises is an essentual part of the dynamic country economy development. Innovative potential of the machine-building enterprises is highly important as soon as machines shape directly the effectiveness of the iron&steel companies, basis of the industrial state economy.

Keywords: innovative potential, competitiveness, innovation financing, financial credibility, industry brunch correspondence.

УДК 330.1

СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И КОНТРОЛЯ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2014

Е.В. Никифорова, доктор экономических наук, профессор
Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва (Россия)

Аннотация: В настоящее время процесс управления предприятием реализуется в виде некоторой последовательности решений, эффективность которых можно проверить только на основе получения информации о промежуточных и конечных результатах, достоверно и своевременно отражающих состояние и поведение управляемых параметров. Такую информацию представляет система управленческого учета, которая выявляет и систематизирует данные о хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: управленческий учет, управленческое решение, система контроля, эффективность деятельности и развития.

Система управления современным предприятием воздейству.т на управленческий объект посредством общих функций, взаимосвязь и взаимодействие которых образует замкнутый цикл. Наряду с планированием, организацией производственного процесса, регулированием, анализом, управленческий учет и контроль имеют немаловажное значение в общей системе управления предприятием (рисунок 1).

Процесс управления предприятием реализуется в виде некоторой последовательности решений, эффективность которых можно проверить только на основе получения информации о промежуточных и конечных результатах, достоверно и своевременно отражающих состояние и поведение управляемых параметров. Такую информацию представляет система управленческого учета, которая выявляет и систематизирует данные о хозяйственной деятельности предприятия.

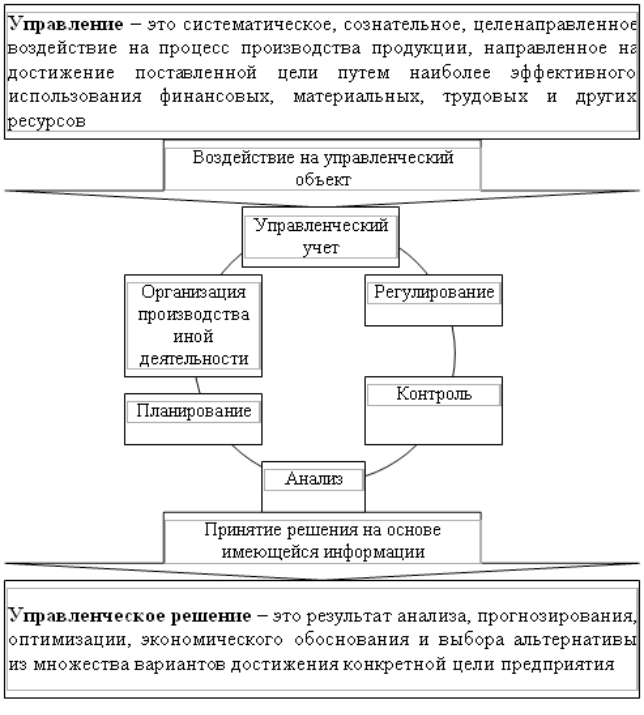

Рисунок 1 - Взаимосвязь управленческого учета, контроля и принятие управленческих решений

Управленческий учет является информационной основой принятия управленческих решений внутри предприятия как оперативного и текущего, так и перспективного характера [1, с. 28].

Система управленческого учета должна быть организована содержательно как совокупность методов и процедур управления информацией, и организационно – как отдельная часть финансовой службы предприятия.

Особенностью многих российских предприятий малого и среднего бизнеса является то, что принимаемые руководством предприятия решения по развитию и организации производства и сбыта продукции в большей степени носят интуитивный характер и не подкрепляются соответствующими расчетами на базе информации управленческого учета. В лучшем случае отсутствие таких расчетов компенсируется богатым производственным и организаторским опытом руководителей предприятия.

Современным предприятиям следует процесс принятия решения начинать с определения цели и задач, стоящих перед ним. От этого в конечном счете зависит систематизация необходимой исходной управленческой информации и избранный алгоритм принятия управленческого решения [2-9]. Управленческий учет, как функция управления предприятием, обладает целым арсеналом приемов и методов, позволяющих обрабатывать и обобщать исходную информацию.

Информация управленческого учета способствует решению:

оперативных задач:

- определение точки безубыточности;
- планирование ассортимента продукции (товаров), подлежащей реализации;
- определение структуры выпуска продукции с учетом лимитирующего фактора;
- отказ или привлечение дополнительных заказов;
- принятие решений по ценообразованию;

задачи перспективного характера:

- о капиталовложениях;
- о реструктуризации бизнеса;
- о целесообразности освоения новых видов продукции.

Решение перспективных задач предполагает долгосрочное отвлечение собственных средств из оборота (иммобилизацию оборотных активов), в ряде случаев требует долгосрочного привлечения заемных ресурсов,

а потому заслуживает особого внимания со стороны руководства предприятия. Предприятие должно финансировать проект капитальных вложений в том случае, когда доход по нему превышает доход от инвестирования собственных средств в ценные бумаги, обращающиеся на фондовом рынке. Приемы и методы управленческого учета позволяют сформировать правильные рекомендации при решении подобного рода задач.

Подход к сбору информации управленческого учета для принятия управленческих решений, реализуемый на многих предприятиях, носит «функциональный» характер и понимается соответственно как функция от информационного окружения, т.е. существуют базы данных внутренней и внешней информации, которую собрали и порой используют для принятия решения функциональные службы. Так, например, отдел сбыта предприятия собирает информацию о контактах с клиентами, о сделках и услугах; служба маркетинга готовит обзоры тенденций рынка и изменений вкусов потребителей; технический отдел и инвестиций собирает информацию о новых производственных идеях и готовит данные и расчеты для инвестиционных проектов; производственники собирают информацию о возможностях обновления производства и совершенствования выпускаемой продукции и т.п. Недостатками данного подхода является то, что на предприятии стратегическое мышление замкнуто границами вышеобозначенных изолированных баз данных, используемых определенными группами сотрудников для выработки предложений о направлении развития предприятия и разработки его стратегии, ведущей к успеху. Следует отметить, что перечисленные базы данных отражают функциональный подход к деятельности предприятия, а не широкое управленческое понимание бизнеса, а также интерпретация собранных данных находится под влиянием шаблонных представлений о прежних факторах успеха предприятия, специалисты различных служб (планирования, маркетинга, технических служб и т.д.) действуют исключительно как получатели и хранители информации. Информационная деятельность предприятия нацелена на одностороннее и узкое обслуживание его руководства и редко используется для информационного обеспечения других иерархий управления в целях подготовки оптимальных управленческих решений.

Вопрос о необходимости внедрения системы управленческого учёта и контроля обусловлен требованиями времени и недостаточностью информации для принятия оперативно-стратегических управленческих решений [10].

Для организации современной бизнес-деятельности предприятия необходима такая реорганизация информационных потоков, которая обеспечит информационную достаточность и четкость во взаимном информационном обеспечении отдельных подразделений с целью выработки оптимального для предприятия решения, направленного на обеспечение стратегических приоритетов предприятия. Но организация такой информационной системы на современном уровне возможна лишь на основе создания современного управленческого учета.

Создание на предприятии системы управленческого учета практически невозможно без правильной классификации процессов и технологий в соответствии с систематикой управленческого учета, позволяющей выработать правильную методологию учета затрат, определения результатов деятельности подразделения, да и наконец, просто определения системы управленческой отчетности подразделения. В общем виде схема генерации управленческого учета предприятия представлена на рисунке 2.

Из рисунка видно, что в основе управленческого учета лежат три источника: технология бизнеса в целом и конкретного вида деятельности в частности; учетная политика предприятия и правила бухучета конкретного вида деятельности; нормативная база конкретного вида бизнеса. На их основе формируется собственно управленческий учет, который представляет собой систему организации, сбора и агрегирования данных о конкретной управленческой задаче.

Рисунок 2 - Схема генерации управленческого учета предприятия

После завершения процесса формирования управленческого учета формируется «внешний интерфейс управленческого учета», состоящий из трех тесно взаимосвязанных систем (трех составных частей):

- учета затрат (интерфейс с финансами);
- показателей деятельности (интерфейс с регулярным менеджментом);
- управленческих отчетов (интерфейс с системой принятия решений).

Если «источники» управленческого учета реже подвергаются сомнению, то «составные части» очень часто забываются, будучи сведенными к единственной: системе учета затрат, чего на практике явно оказывается недостаточно, для сколь-нибудь сложных бизнес-систем. При этом надо отметить, что как показатели деятельности, так и управленческие отчеты могут иметь нефинансовый характер, отражая специфику деятельности подразделения.

Типичным примером такого отчета служит, например отчет о движении товаров по складу, который предназначен для принятия решений о времени и размерах закупок, он может не содержать информации о ценах (информация о рекомендованных ценах закупки может прийти совсем с другой стороны – например, из отдела маркетинга или планово-экономической службы, который определяет ее исходя из рекомендованной цены продажи готового изделия и состояния рынка сырьевых ресурсов).

Реализация потребности управлять и принимать решения является доминирующей мотивацией и играет императивную роль в принятии решения о создании системы подготовки информации для принятия управленческих решений.

Так М.А. Вахрушина утверждает «Успех предпринимательской деятельности определяется способностью руководителя выбрать из альтернативных управленческих решений единственно верное, адекватное текущему моменту. Для этого необходимо воспользоваться методами управленческого анализа» [12].

Эффективное управление современным предприятием не возможно без реализации функции внутреннего контроля. Все бизнес-процессы предприятия следует подвергать проверке - контролю.

Построение системы внутреннего контроля основывается на его основных методах: проверки (документальные и камеральные), обследование и надзор, мониторинг и ревизия.

Система внутреннего контроля предприятия нацелена на текущий сбор и обработку информации, проверку

отклонений фактических показателей его деятельности от нормативных или плановых и, что более важно, – подготовку рекомендаций для принятия решения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Друри К. Управленческий и производственный учет.-М.: АУДИТ_ЮНИТИ, 2002, с. 28
2. Матвеева Т.Ю. Стратегия выбора управленческого решения // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 21. С. 179-184.
3. Коростелев А.А. Аналитическая деятельность управления: теоретический аспект // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2012. № 2. С. 35-39.
4. Ильичева О.В. Использование методического приема «дерево решений» в процессе преподавания курса «аудит» // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 3 (4). С. 111-117.
5. Васильчук О.И. Использование данных управленческого учета при принятии управленческих решений // Карельский научный журнал. 2013. № 2. С. 8-10.
6. Курилова А.А. Использование теории активных систем в принятие решений по хеджированию рисков предприятиями автопрома // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 1. С. 320-326.
7. Шабанова Л.Б., Кушниренко В.Н. Экономико-математические модели как инструмент решения практических задач // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 1 (25). С. 157-160.
8. Ярыгина Н.А. Особенности информационного обеспечения для эффективного управления вузом // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Психолого-педагогические науки. 2012. № 1. С. 221-227.
9. Игошина Ю.А. Содержание управленческой отчетности и этапы её постановки // Вестник НГИЭИ. 2012. № 7. С. 13-28.
10. Шнайдер В.В. Управленческий учёт: проблемы и решения налоговых расчётов. Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 1 (16). С. 104-106.
11. Вахрушина М.А. Управленческий анализ. Учебное пособие для студентов, обучающихся по спец. «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Москва, 2010. Сер. Высшее финансовое образование (6-е издание, исправленное)
12. Вахрушина М.А., Сидорова М.И., Борисова Л.И. Стратегический управленческий учет. полный курс MBA / Москва, 2011. Сер. Российское бизнес-образование.
13. Боровицкая М.В. Роль управленческого учета и отчетность в выборе стратегии деятельности организации. Вестник СамГУПС. 2009. Т. 1. № 6. С. 84а-91.

Статья публикуется при поддержке гранта РГНФ «Целевой конкурс по поддержке молодых ученых» (231-95-1539)

THE SYSTEM OF GOVERNMENTAL ACCOUNTING AND CONTROL OF MODERN ENTERPRISE

© 2014

E.V. Nikiforova, doctor of economical science, professor
Financial University at Government of Russian Federation, Moscow (Russia)

Annotation: In the article the process of enterprise management, which is implemented in the form of a sequence of solutions, which can be checked only on the basis of information on intermediate and final results accurately and timely manner reflecting the state and behavior of controlled parameters. Such information is the system of management accounting, which identifies and organizes data on economic activity of the enterprise.

Keywords: management accounting, management decision, control system, the performance and development.

УДК 336.52

ПРОГРАММНЫЕ РАСХОДЫ БЮДЖЕТА НА ЗДРАВООХРАНЕНИЕ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

© 2014

Г.Н. Нотфулиина, кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой «Финансы и кредит»
Институт экономики, управления и права, Казань (Россия)

Аннотация: В статье дается оценка эффективности программных расходов бюджета на здравоохранение, а также их влияние на основные демографические показатели России. На основе проведенного исследования определены направления повышения эффективности программных расходов на здравоохранение.

Ключевые слова: здравоохранение, федеральные целевые программы, смертность, рождаемость, эффективность расходов.

Проблема обеспечения качественного здравоохранения в нашей стране стоит уже достаточно давно. Несмотря на все усилия со стороны органов государственной власти, существует ряд тревожных изменений в обеспечении здоровья нации. Рост расходов на здравоохранение сопровождается ростом заболеваемости, числа инвалидов. Вместе с тем, в последние годы в бюджетной политике страны существенное место отводится программным расходам, направленным на обеспечение качестве бюджетных услуг на основе достижения ряда целевых индикаторов. В связи с этом важнейшим вопросом при оценке качества расходов бюджетной системы на здравоохранение становится оценка эффективности реализации программ и их соответствия задачам обеспечения здоровья нации.

Для оценки эффективности целевых программ в сфере здравоохранения в качестве объекта исследования выбрана наиболее масштабная из реализованных в последние годы – программа «Предупреждение и борьба с социально-значимыми заболеваниями на 2007-2012 годы», характеризовавшаяся значительными объемами финансирования и значимостью результатов.

В таблице 1 представлены данные об объемах финансирования ФЦП «Предупреждение и борьба с социально-значимыми заболеваниями на 2007-2012 годы» за 2011-2013 годы в соответствии с бюджетными назначениями.

Наибольший рост по программе отмечен по подпрограммам «Туберкулез», «Онкология», «Психические расстройства», «ВИЧ-заболевания». Самой весомой подпрограммой расходов федерального бюджета в данной программе являются расходы по подпрограммам «ВИЧ-инфекция» и «Онкология», поскольку данные заболевания характеризуются высокой стоимостью медицинских услуг по диагностике и лечению. В то же время наибольшими темпами роста отличается подпрограмма «Психиатрические расстройства», расходы по которой выросли за 2011-2013 гг. с 1604,10 млн.руб., до 2986,5

млн.руб., или на 72%%, в связи с необходимостью комплексной модернизации методов психосоциальной терапии и строительство и реконструкцией специализированных медицинских учреждений.

Таблица 1 – Финансирование ФЦП «Предупреждение и борьба с социально-значимыми заболеваниями на 2007-2012 годы» за 2011-2013 гг, млн. руб. [1]

Наименование программ, подпрограмм	2011	2012	2013	Прирост 2011-2013
1	2	3	4	5
Программа "Предупреждение и борьба с социально-значимыми заболеваниями на 2007-2012 годы", всего	17254,23	16038,78	16884,09	-2,14
подпрограмма "Сахарный диабет"	1357,8	1158,85	1269,7	-6,48
подпрограмма "Туберкулез"	4138,1	3865,4	3752,8	-9,31
подпрограмма "Вакцинопрофилактика"	1209,69	1559,47	1687,56	39,50
подпрограмма «ВИЧ-инфекция»	2237,18	3000,39	2789,76	24,6
подпрограмма "Онкология"	2715,72	2073,55	2589,67	-4,64
подпрограмма "Инфекции, передаваемые половым путем"	1825,88	785,54	625,9	-65,7
подпрограмма "Вирусные гепатиты"	1733,86	976,7	896,5	-48,29
подпрограмма «Психические расстройства»	1604,10	2223,78	2986,5	72,24
подпрограмма "Артериальная гипертония"	431,9	395,1	285,7	-33,85

Структура финансирования программы за счет средств федерального бюджета за 2010-2012 года представлена на рисунке 1 по следующим направлениям:

− капитальные вложения- 21797,32 млн. рублей;

− научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы 1020,96 млн. рублей;

− прочие нужды- 19155,76 млн. рублей.

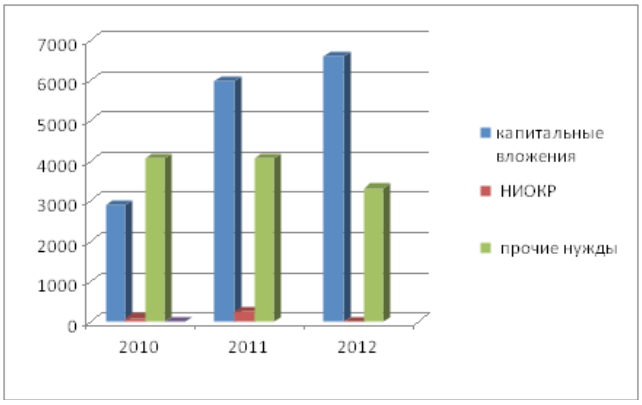

Рисунок 1 – Направления расходования средства ФЦП «Предупреждение и борьба с социально значимыми заболеваниями 2007-2012 годы» за 2010-2012 гг., млн.руб. [1]

Данные рисунка свидетельствуют о том, что основной объем расходов в рамках данной программы приходится на финансирование капитальных вложений и прочих нужд. Капитальные вложения осуществлялись в строительство медицинских центров и больниц по направлениям реализации программы. Так, в 2012 году основная часть капитальных вложений приходилась на подпрограмму «Туберкулез» и направлена на строительство и реконструкцию противотуберкулезных учреждений в г. Новосибирск, г. Москва, г.Курган и др. По направлению «прочие нужды» предусматривались средства на внедрение инновационных методов диагностики и борьбы с социально-значимыми заболеваниями, включая необходимое оборудование и медикаменты для лечения [1].

Важное значение при оценке эффективности программных расходов имеет анализ выполнения плановых показателей по финансированию. Данные представлены в таблице 2.

Анализ данных демонстрирует не полное финансирование средств, предусмотренных программой. Это свидетельствует о несовершенстве бюджетного планирования, а также не способности координирующих органов выполнять принятые на себя обязательства.

Таблица 2 – Фактическое финансирование и бюджетные назначения на год по финансированию программы «Предупреждение и борьба с социально значимыми заболеваниями (2007 - 2012 годы)» за 2010-2012 , млн. руб. [2]

Наименование	Фактическое финансирование			Бюджетные назначения на год		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Профинансировано по направлению капитальные вложения	2899,37	5987,28	6589,74	2930,94	6877,00	7056,32
Профинансировано по направлению НИОКР	89,45	261,55	-	92,71	302,00	-
Профинансировано по направлению прочие нужды	3780,29	4064,19	3316,26	4003,33	4856,25	3506,21
Всего из федерального бюджета	6769,11	10313,02	9906,00	7026,98	12035,25	10562,54

При оценке программных расходов также была выявлена проблема выполнения показателей по финансированию программы и внебюджетных источников (рисунок 2).

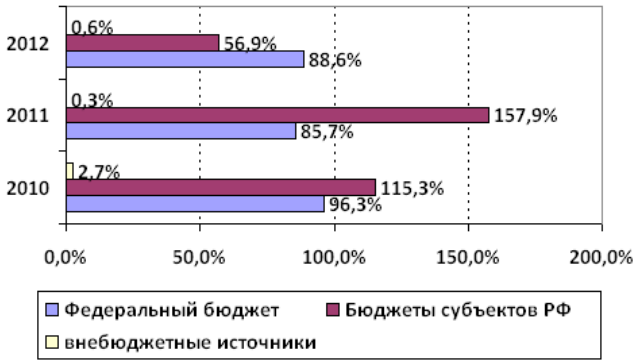

Рисунок 2 – Выполнение показателей программы по объемам и источникам финансирования в 2010-2012 гг. [2]

Данные рисунка свидетельствуют о том, что заявленное в программе привлечение внебюджетных источников к осуществлению капитальных вложений и модернизации системы образования, практически полностью реализовано не было. Относительно эффективным можно назвать софинансирование программы за счет бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов, однако и за счет этого источника в 2012 году было профинансировано только 56% от годовых назначений.

Существенную роль в оценке реализации программы занимает анализ выполнения плановых показателей программы. Отчетные данные о выполнении программы свидетельствуют о постоянном невыполнении целевых индикаторов (рисунок 3).

Данные рисунка свидетельствуют о том, что за весь период реализации программы число индикаторов неоднократно пересматривалось, а целевые значения полностью не были достигнуты ни в одном году. Более того, за время реализации программы наметилось серьезное отставание выполнения индикаторов от запланированных значений.

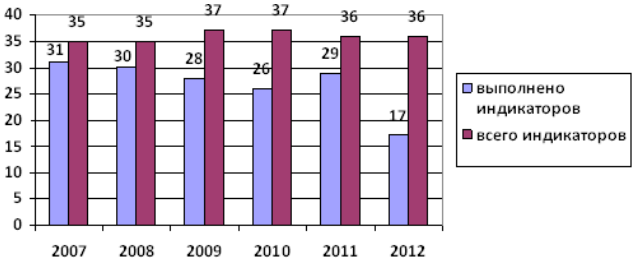

Рисунок 3 – Выполнение целевых индикаторов программы [2]

В 2010 году необходимые показатели по программе

«Предупреждение и борьба с социально значимыми заболеваниями (2007 - 2012 годы)» были достигнуты по 26 из 37 показателям. В 2011 году было пересмотрено большинство целевых показателей, причем в пользу их увеличения. Согласно годовому отчету, результат достигнут по 29 из 36 запланированных показателей.

Таким образом, с одной стороны, были увеличены значения целевых индикаторов, с другой стороны – их выполнение стало невозможным в силу сокращения объемов бюджетного финансирования подпрограмм.

Значительным недостатком указанной программы стал неоднократный пересмотр показателей выполнения и финансирования программы, что вносило определенные сложности в механизм ее реализации. Всего за период реализации программы ее показатели пересматривались 7 раз, в том числе два раза – в последний год реализации программы – 2012 г. Показатели реализации программы на протяжении трех последних лет пересматривались в пользу увеличения, при этом к концу программы из нее был исключен ряд планируемых мероприятий.

Следовательно, основными проблемами финансирования целевых программ в сфере здравоохранения, по нашему мнению являются:

1. Недофинансирование ФЦП из внебюджетных источников, заявленное в программе;

2. Некачественный мониторинг и оценка эффективности целевой программы государственными заказчиками;

3. Отсутствие внебюджетных источников финансирования;

4. Недостаточное и несвоевременное финансирование привели к невыполнению ряда мероприятий и в дальнейшем угрозе срыва программы в целом;

5. Несоответствие плановых показателей расходов на реализацию, зафиксированных в паспорте программы, и фактических объемов их бюджетного финансирования;

6. Невыполнение целевых индикаторов программы.

Несмотря на определенные проблемы в реализации программы, ее значение как социально-направленных расходов переоценить сложно. В качестве примеров комплексной реализации программ развития здравоохранения можно привести:

1) по направлению «Сахарный диабет»: внедрение в клиническую практику современных диагностических систем в Первом московском государственном медицинском университете имени И.М. Сеченова (г. Москва), санатории «Россия» (г. Ессентуки) и Северо-Кавказском многопрофильном медицинском центре (г. Беслан).

2) по направлению «Туберкулез»: строительство лабораторного корпуса ФГБУ «Новосибирский НИИ туберкулеза», г. Новосибирск; корпуса в ФГУ «ИК-1 УФСИН России по Республике Калмыкия», а также внедрение новых режимов химиотерапии больных туберкулезом легких в Российской Федерации в условиях патоморфоза туберкулеза и широкого распространения множественной лекарственной устойчивости микобактерии туберкулеза.

3) по направлению «ВИЧ-инфекция»: строительство лабораторно-поликлинического корпуса с региональным центром по иммунодефицитам ФБУН «Нижегородский НИИ эпидемиологии и микробиологии имени акад. И.Н. Блохиной» Роспотребнадзора; Дальневосточного окружного Центра по профилактике и борьбе со СПИДом ФБУН «Хабаровский НИИ эпидемиологии и микробиологии» Роспотребнадзора; республиканского центра по профилактике и борьбе со СПИДом и инфекционными заболеваниями в г. Улан-Удэ.

4) По направлению «Онкология»: внедрение методов раннего выявления первичных и рецидивных злокачественных опухолей трахеи и бронхов и планирования индивидуальной тактики лечения у больных ранним и местно-распространенным раком легкого на основе изучения патогенетических молекулярно-биологических факторов; строительство республиканского онкологического диспансера, г. Нальчик и др. [3].

Функционирования системы здравоохранения следует исходить из ее способности поддерживать определенный уровень здоровья населения. В качестве показателей эффективности системы здравоохранения в этом случае могут использоваться общепризнанные индикаторы заболеваемости, смертности и рождаемости. Чтобы проанализировать влияние расходов на систему здравоохранения в России, нужно провести корреляционный анализ влияния расходов на здравоохранение на отдельные показатели населения.

Основные показатели здравоохранения в России за 2005-2013 гг. представим в таблице 3.

Таблица 3 – Основные показатели здравоохранения в России за 2005-2013 гг., тыс.чел. [4]

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Смертность	2300,9	2166,7	2080,4	2075,9	2010,5	2028,5	1925,7	1906,5	1871,8
Рождаемость	1457,3	1479,6	1610,1	1713,9	1761,6	1788,9	1796,6	1902,0	1895,8
Заболеваемость	105,8	108,8	109,5	109,5	113,8	111,4	113,9	113,7	113,8
Расходы на здравоохранение	882,3	147,5	189,1	268,7	341,9	337,7	499,5	613,8	501,8

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что рождаемость имеет тенденцию к росту, а смертность – к сокращению. В то же время заболеваемость населения постоянно возрастает, несмотря на рост расходов на здравоохранение.

Представленные в таблице 3 данные использованы для построения регрессии, где фактором, влияющим на демографические показатели, являются расходы бюджетной системы РФ на здравоохранение.

В первую очередь была определена взаимосвязь между показателем смертности (Y) и расходов на здравоохранение (X). Исходные данные для расчетов взяты из таблицы 3.

Оценка корреляции показателей свидетельствуют о том, что между расходами на здравоохранение и смертностью наблюдается тесная обратная связь, так как теснота связи составляет -0,93. Здесь выражена обратная связь между результативным показателем и факторным, с ростом расходов на здравоохранение показатель смертности снижается. Построенная на основе данного вывода однофакторная (линейная) модель демонстрирует высокий уровень достоверности полученной связи (таблица 4).

Таблица 4 – Регрессионный анализ

Показатели	Коэффициенты
Множественный R	0,9328
R-квадрат	0,87026158
Значимость F	0,000241476
P- значение (Y)	0,000000000010838
P-значение (X)	0,000241476

Множественный R демонстрирует тесную связь между расходами на здравоохранение и показателем смертности. Значимость F также характеризует отсутствие ошибки аппроксимации построенного уравнения, поскольку составляет 0,000241. «P-значение» показателей свидетельствует о том, что рассчитанные коэффициенты регрессии a0 и a1 не содержат ошибки их качества и достоверности.

Вывод остатков показывает теоретические (потенциально возможные) значения результативного показателя смертности. Эти значения выступают основой для оценки эффективности расходов на здравоохранение. Результаты расчетов эффективности расходов на здравоохранение представлены в таблице 5.

Данные таблицы свидетельствуют о том, что, в 2006-2010, 2013гг. расходы управлялись эффективно, поскольку фактические показатели смертности оказались ниже прогнозных значений.

Таблица 5 – Оценка эффективности расходов на здравоохранение

Год	смертность, Yфакт	смертность, Y предсказанное	Э,%
2005	2303935	2215117,868	104,01%
2006	2166703	2172803,435	99,72%
2007	2080445	2143080,816	97,08%
2008	2075954	2086309,787	99,50%
2009	2010543	2034042,926	98,84%
2010	2028516	2037068,826	99,58%
2011	1925720	1921577,847	100,22%
2012	1906335	1840027,479	103,60%
2013	1871809	1919931,015	97,49%

Косвенным образом об эффективности программных расходов на здравоохранение можно судить на основе показателей смертности по основным классам причин. Рассмотрим динамику данного показателя в таблице 6.

Таблица 6 – Динамика смертности по основным классам причин в 2008-2012 гг., чел. [4].

Годы	Инфекц. и паразитар. болезни		Новообразования		Болезни системы кровообращ.		Болезни органов дыхания		Болезни органов пищевар.		Внешние причины	
	муж	жен	муж	жен	муж	жен	муж	жен	муж	жен	муж	жен
2008	26749	7791	154845	134412	535814	650179	56863	22630	51709	38692	189552	54911
2009	26035	8068	156874	136728	513532	623129	55463	23999	50676	38280	173089	51487
2010	25239	8370	156301	136870	518284	633633	52944	21864	52500	39495	167060	49807
2011	25089	8583	156144	136301	486018	590440	52144	22075	50387	38523	153544	45814
2012	23583	8501	154613	136267	473584	582008	49199	21594	49823	39044	149104	44670

Ранее упоминалось, что основные программные мероприятия в последние годы были связаны с борьбой с такими заболеваниями, как онкология, туберкулез, а также психические расстройства.

Как показывают данные таблицы 6, существенного сокращения смертности в результате новообразований как у мужчин, так и у женщин достигнуто не было, несмотря на то, что только за 3 года реализации программы было израсходовано по этому направлению более 7 млрд.руб. Однако во многом такое положение можно объяснить высокотехнологичностью и высокой стоимостью лечения в этой сфере, что делает его доступным далеко не во всех регионах. В то же время во многом благодаря реализации целевой программы удалось достичь прогресса в лечении заболеваний системы кровообращения, органов дыхания (в основном для мужчин). Так, программные мероприятия, реализуемые по направлению «Туберкулез», позволили снизить смертность от этого заболевания у мужчин на 14%, у женщин – на 5%. В условиях сложной демографической ситуации спасение каждой жизни – большое достижение.

Также для оценки эффективности расходов на здравоохранение была построена регрессионная модель взаимосвязи между показателем рождаемости (Y) и расходов на здравоохранение (X). Исходные данные для расчетов взяты из таблицы 3.

Оценка показателей корреляции показала тесную связь между показателями – 0,938. Построенная на основе данного заключения однофакторная регрессионная модель свидетельствует о высокой достоверности полученных результатов (таблица 7).

Таблица 7 – Регрессионный анализ

Показатели	Коэффициенты
Множественный R	0,938373824
R-квадрат	0,880545434
Значимость F	0,000180054
P- значение (Y)	0,00000000766945
P- значение (X)	0,000180054

Значимость F свидетельствует об отсутствии ошибки аппроксимации построенного уравнения регрессии, поскольку составляет значение менее 5%. «P-значение» также отражает низкую вероятность ошибки рассчитанных коэффициентов регрессии a0 и a1, поскольку их значение стремится к нулю.

На основе построенной регрессионной модели нами дана оценка эффективности расходов на здравоохранение исходя из критерия рождаемости. Данные таблицы 8 отражают результаты расчетов.

Таблица 8 – Оценка эффективности расходов на здравоохранение

Год	рождаемость, Yфакт	рождаемость, Yпредсказанное	Э,%
2005	1457376	1501594,017	97,06%
2006	1479637	1552711,367	95,29%
2007	1610122	1588617,355	101,35%
2008	1713947	1657198,79	103,42%
2009	1761687	1720339,029	102,40%
2010	1788948	1716683,633	104,21%
2011	1796629	1856200,871	96,79%
2012	1902084	1954716,635	97,31%
2013	1895822	1858190,303	102,03%

В нашем случае наиболее эффективными можно считать расходы в период 2007-2010 гг, поскольку фактические значения рождаемости превысили предсказанные. Тот период характеризовался появлением в бюджетной политике национального проекта «Здоровье», родовых сертификатов и материнского капитала. А вот период реализации рассматриваемой программы не отражает эффективности расходов с точки зрения рождаемости.

Произведенные расчеты показывают, что в целом социальный эффект от реализации программных мероприятий в сфере здравоохранения положительный, поскольку это сказывается на снижении уровня смертности и росте рождаемости. Кроме того, снижение смертности по основным классам заболеваний также демонстрирует эффект от реализации целевых программ. В то же время в механизмах и формах реализации целевых программ в сфере здравоохранения остается ряд нерешенных проблем, таких как недофинансирование расходов, нарушение сроков реализации программных мероприятий, невыполнение плановых индикаторов и т.д. Поэтому необходимость совершенствования механизма их финансирования остается сегодня актуальной.

Все это определяет необходимость дальнейшего совершенствования механизмов реализации целевых программ в сфере здравоохранения.

В результате исследования сформулированы следующие предложения по совершенствованию финансирования и реализации федеральных и территориальных целевых программ:

1) необходимо четко разделить оценку реализации целевых программ на две части:

− оценку результатов реализации программы с точки зрения достижения показателей финансирования и достижения целевых индикаторов;

− оценку эффективности самой программы с точки зрения ее воздействия на социально-экономические показатели.

2) определять мероприятия по конкретному медицинскому учреждению, направленные на достижение задач, определенных в целевой программе. Индикаторы достижения задач и, соответственно, достижения цели целевой программы должны быть определены по конкретному медицинскому учреждению;

3) определить механизмы стимулирования инвесторов, заинтересованных в реализации программ, прежде всего, опираясь на опыт организации проектов государственно-частного партнерства;

4) следует повысить ответственность государственных заказчиков за:

- привлечение внебюджетных источников финансирования целевой программы в запланированных объемах;

- регулярное предоставление и публикацию отчетности по реализации целевых программ в полном объеме и установленные сроки;

- организацию и размещение в электронном виде информации о ходе и результат реализации целевой программы, финансирования программных мероприятий;

5) целесообразно внести в ст. 179 Бюджетного кодекса РФ требование по безусловному финансированию целевых программ за счет средств регионального бюджета в объемах, утвержденных в паспорте программы;

6) новые программы в сфере здравоохранения долж-

ны основываться на ряде принципов, в числе которых, в частности:

- вариативность - наличие альтернативных вариантов полного или частичного достижения целей программы при различных уровнях ресурсного, особенно финансового обеспечения;

- ответственность - полная персонификация всех участников разработки и практической реализации целевых программ, установления прямой и полной ответственности конкретных лиц и организаций за использование ресурсов, выполнение конкретных заданий и программы в целом [5, с.66];

7) необходимо закрепить функцию разработки проекта целевой программы за уполномоченной на это организацией, отбираемой по конкурсу, или дирекцией программы - на договорной основе. Это позволит отделить функции разработки целевой программы и контроля государственного заказчика за процессом, что повысит ответственность и вероятность достижения заданных целей программы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Проблемы совершенствования экономики здравоохранения регионов России // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. №2. С.61-67.

2. ФЦП «Предупреждение борьба с социально-значимыми заболеваниями (2007-2012 годы)»: Режим доступа: http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View/2012/214/. Свободный

3. Краткие отчеты о реализации ФЦП. Режим доступа: http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFinDoc?fcp=214&fin=92&year=2012. Свободный

4. Демографические показатели России. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#. Свободный

5. Актуальные проблемы управления стратегическим развитиев региона: отечественный и зарубежный опыт: коллективная монография / под общ. ред. А. С. Деева, А. А. Хвощина, С. И. Черноморченко. Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2013. 240 с.

SOFTWARE BUDGET EXPENDITURES ON HEALTH CARE IN ENSURING THE HEALTH OF THE POPULATION OF RUSSIA

© 2014

G.N. Notfullina, candidate of economical science, head of the chair «Finance and Credit»
Institute of Economy, Management and Law (Kazan City)

Annotation: In the article assesses the effectiveness of program expenditures on health, as well as their influence on the main demographic indicators of Russia. On the basis of the study determined the directions of increasing the efficiency of software spending on health.

Keywords: healthcare, federal target programs, death rate, birth rate, Efficiency of expenses.

УДК 330.342

ВОЗМОЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2014

И.М. Осколков, ассистент кафедры «Теория и методика дистанционного обучения»
Нижегородский государственный университет им Н.И. Лобачевского, Нижний Новгород (Россия)

Аннотация: В статье приводится критический анализ проблемных аспектов бюджетирования инвестиционной деятельности. Предлагаются методы интеграции бюджетирования с хеджированием. Разработана структура бюджета хеджирования инвестиционного проекта. Предлагаются методы корректировки бюджета.

Ключевые слова: бюджетирование, инвестиционный проект, инвестиции, хеджирование, фьючерс, опцион, чистый денежный поток.

Исследуя экономическую литературу, на наш взгляд, можно обозначить такой аспект развития методики разработки бюджета инвестиционного проекта, как интеграция бюджетирования с хеджированием.

Если посмотреть сущность известных в современной науке видов ценных бумаг, таких как акции, облигации, векселя, чеки, депозитные и сберегательные сертификаты и другие, то лишь производные ценные бумаги нужны для фиксации намерений совершить хозяйственную операцию в будущем.

План, бюджет и производная ценная бумага, по нашему мнению, дают ответ на один и тот же вопрос: что надо делать, чтобы получить желаемый результат.

Одной из главных основ работы финансиста является бухгалтерская (финансовая) отчётность организации. Используя её данные, рассчитываются финансовые коэффициенты, основными из которых являются [1, с. 62]:

1. Коэффициенты ликвидности.
2. Коэффициенты деловой активности.
3. Коэффициенты рентабельности.
4. Коэффициенты платежеспособности или структуры капитала.
5. Коэффициенты рыночной активности [1, с. 62].

С помощью этих коэффициентов оцениваются результаты отдельных операций, направлений деятельности. Но, как известно, эти и другие коэффициенты используют для комплексной оценки деятельности компании. Проводятся исследования и разрабатываются интегральные показатели, включающие в себя упомянутые выше коэффициенты. Данные показатели служат основой оценки эффективности деятельности компании, например, в сфере жилищно-коммунального хозяйства, определения вероятности банкротства компании, оценки кредитоспособности заёмщика, формула Дюпона. Значит, разумная интеграция методов позволила увеличить пользу от использования существующих коэффициентов.

Как известно, наиболее распространенными методами оценки экономической эффективности инвестиционных проектов являются [2, с. 221-227]:

1. Метод определения чистой приведенной стоимости (NPV).
2. Метод определения индекса доходности инвестиций (PI).
3. Метод определения внутренней нормы доходности (IRR). То есть поиск такого значения k в формуле NPV при котором значение NPV=0.
4. Метод определения периода окупаемости инвестиций (PP или DPP). Здесь определяется срок, за который возмещаются вложенные ресурсы [2, с. 221-227].

Данные методы широко применяются просто «по их прямому назначению», но не менее важную роль они играют в решении вопросов отличных от непосредственной оценки эффективности инвестиционных проектов.

Так, методика оптимизации эксплуатации инвестиционного проекта [2, с. 198-200] имеет в своей основе определение различных значений NPV, в зависимости от срока реализации инвестиционного проекта, и выбор

наибольшего значения.

В свою очередь, при формировании инвестиционной программы методика пространственной оптимизации инвестиций предполагает расчет по каждому проекту чистой приведенной стоимости и индекса доходности. Затем ранжирование проектов по убыванию индекса доходности и определение суммарного максимального значения чистой приведенной стоимости с учетом лимита финансовых ресурсов инвестора. А методика временной оптимизации инвестиций предусматривает расчет по каждому проекту индекса возможных потерь, в основе которого значения чистой приведенной стоимости, определенные к настоящему моменту времени и к концу первого года [2, с. 200-207].

Безусловно, в методологиях управления инвестициями и финансами большое внимание уделяется риск – менеджменту. Как указано в работе [1, с. 476-485] приёмы управления риском разделяются на средства разрешения рисков и приёмы снижения степени риска. К первой группе относятся избежание, удержание и передача риска, а ко второй – диверсификация, приобретение дополнительной информации о выборе и результатах, лимитирование, самострахование, страхование, страхование от валютных рисков, хеджирование, приобретение контроля над деятельностью в связанных областях, учёт и оценка доли использования специфических фондов компании в её общих фондах и другие.

В современных экономических условиях особую актуальность приобретает хеджирование, развивающееся достаточно высокими темпами за последние несколько десятилетий. В течение последних примерно тридцати лет созданы широко используемые сегодня инструменты хеджирования: форварды, фьючерсы, опционы и свопы. В работе [3, с. 17] отмечается, что эти инструменты используются как в своём обычном виде, так и в качестве компонентов для построения более сложных систем. С помощью этих сложных систем можно добиваться приближения существующего состояния дел хозяйствующего субъекта к желаемому. Именно на это нацелена финансовая инженерия. Самая главная цель финансового инженера – это достижение конкретной финансовой цели. Другими словами, снижение финансового риска, так как известно, что риск представляет собой любое изменение исхода [3, с. 18-19].

План, бюджет и производная ценная бумага, по нашему мнению, дают ответ на один и тот же вопрос: что надо делать, чтобы получить желаемый результат.

В том случае, если методологии призваны решать одну и ту же задачу, целесообразно их комплексное исследование, выявление «специализации» каждой из них и формирование связей между ними.

Итак, сущность бюджетирования и хеджирования во многом похожи друг на друга. По нашему мнению, для улучшения методики разработки бюджета инвестиционного проекта можно некоторым образом интегрировать бюджетирование с хеджированием.

Естественно, в данной статье мы осуществим только небольшой аспект такой интеграции.

На наш взгляд, логично использовать следующий алгоритм:

1. Любой инвестиционный проект по сути рискованный. При этом, каждому этапу, мероприятию проекта соответствуют определённые виды рисков. На данном шаге надо выявить виды рисков по проекту, оценить их. Другими словами, применить известную методологию управления проектными рисками.

2. Для снижения обнаруженных рисков, в рамках нашего алгоритма, будем использовать метод хеджирования. То есть, использование производных финансовых инструментов (форвардных контрактов, фьючерсов, опционов, свопов).

3. В системе бюджетов инвестиционного проекта сформировать отдельный, специальный бюджет, ориентированный на отражение операций с производными финансовыми инструментами. Статьи данного бюджета будут отражать доходы и расходы с этими инструментами. Такой бюджет можно назвать бюджет хеджирования инвестиционного проекта (БХИП).

Таким образом, примерная структура БХИП, по нашему мнению, может быть такой (за ориентир можно взять, например, структуру бюджета инвестиционного проекта в работе [4, с. 110-111]):

Таблица 1 - Примерная форма бюджета хеджирования инвестиционного проекта

Показатели	В целом на квартал	В том числе по месяцам		
		1	2	3
Доходы (расходы) по операциям с форвардами.				
Доходы (расходы) по операциям с фьючерсами.				
Доходы (расходы) по операциям с опционами.				
Доходы (расходы) по операциям со свопами.				
Сальдо доходов и расходов				
$ЧДП_{БХИП}$				

Последняя строка в таблице 1 отражает чистый денежный поток бюджета хеджирования инвестиционного проекта ($ЧДП_{БХИП}$).

Смысл разработки БХИП в том, что операции хеджирования проектных рисков будут планироваться и контролироваться, что, в свою очередь, должно привести к повышению их эффективности. Словом, БХИП должен помочь использовать все преимущества бюджетирования для снижения проектных рисков.

Разнообразие инструментов хеджирования позволяет более эффективно управлять рисками. В связи с этим, предлагаем создать ещё один инструмент хеджирования. Этот инструмент может быть в виде форвардного контракта, фьючерса или опциона. А вот базисным активом в нём будет выступать показатель $ЧДП_{БХИП}$. Например, фьючерс на $ЧДП_{БХИП}$, опцион на $ЧДП_{БХИП}$.

Предлагаем назвать такие показатели бюджетный фьючерс и бюджетный опцион.

Смысл использования бюджетных фьючерсов и опционов, по нашему мнению, может заключаться также в развитии спекулятивных финансовых инструментов. Кроме этого, бюджетные фьючерсы и опционы можно применять для хеджирования проектных рисков.

Далее рассмотрим аспекты, связанные с корректировкой бюджетов проектов и конвертацией бюджетных показателей.

На сегодняшний день для России остро встают вопросы развития жилищного строительства и привлечения иностранных инвестиций. Особенности инвестиционных проектов в жилищном строительстве и иностранных инвестиционных проектов целесообразно учитывать при разработке бюджетов этих проектов. Анализируя вопросы ипотечного жилищного кредитования и кредитования жилищного строительства в России можно сказать, что одной из ключевых проблем, тормозящих увеличение инвестиций в строительство жилья, является наличие высоких рисков, связанных с этим видом инвестиционной деятельности [5-9]. В Конституции РФ ст. 40 сказано [10], что каждый гражданин имеет право на благоустроенное жильё. Между тем, не секрет, что обеспеченность населения России жильём находится на достаточно низком уровне. Изучая экономическую литературу, становится понятно, что экономические аспекты этой важной проблемы сосредоточены, главным образом, в системе жилищного финансирования [11].

В работе [11, с. 516] отмечено, что в России застройщики жилья, ориентированные на получение прибыли, финансируют реализацию инвестиционных проектов как за счёт собственных, так и за счёт привлечённых

средств. Основными источниками получения последних являются:

- средства долевых участников строительства;
- средства крупных инвесторов и (или) партнёров;
- эмиссия ценных бумаг (главным образом облигаций);
- кредитные средства.

Известно, что риски инвестиций в жилищное строительство обусловлены спецификой этой отрасли. Другими словами, целесообразно учитывать факторы, оказывающие негативное влияние на денежный поток от жилищного инвестиционного проекта. Для этой цели можно применить существующую в науке методику построения безрискового эквивалентного денежного потока [2, с. 228-229]. Но, чтобы это сделать, надо выявить несколько наиболее важных факторов, определить, как их учитывать и прочее, потому что применение данной методики в направлении оценки инвестиционных проектов в жилищном строительстве в литературе не описано. Конечно, как указано в работе [2, с. 229-230] данная методика имеет различные вариации и относительно их выбора идут научные споры, кроме этого, у западных специалистов большей популярностью пользуется методика поправки на риск ставки дисконтирования. Между тем, сравнивая данную методику с имитационной моделью учёта риска и с методикой поправки на риск ставки дисконтирования [2, с. 227-230], можно заметить, что именно с её помощью целесообразнее учитывать влияние негативных факторов на результаты операций по проекту или, другими словами, на статьи бюджета инвестиционного проекта.

Известно, что цель план – факт анализа в системе бюджетирования заключается в поиске причин отклонения плана от факта и разработки соответствующих предложений, поэтому задача заключается в выявлении факторов риска, вызывающих эти отклонения. Значит, надо знать, какие факторы влияют на тот или иной показатель, прогнозировать значение этих факторов и, соответственно, показателей, потом идти «обратно», то есть смотреть, по факту, как изменился показатель и исследовать влияние факторов на это изменение.

Как известно, зависимость денежного потока инвестиционного проекта от различных факторов, наиболее подходящим для нас образом, учитывается в методике введения безрисковых эквивалентов. Бюджет отражает денежный поток, следовательно, для целей бюджетирования этот метод может пригодиться. Суть данного метода [2, с. 228-229] состоит в том, что значения денежного потока, главным образом денежные поступления, умножаются на вероятности (в значении которых учитываются как раз факторы риска), то есть уменьшают планируемые поступления денежных средств. Потом считают NPV откорректированного потока и принимают решение. Причём, в этой же работе [2, с. 228-229] указано, что есть более совершенные варианты этого метода, основанные на теории полезности и теории игр. Но в нашем случае подходит именно базовый вариант донного метода, поскольку, бюджет составляется в стоимостном выражении и при операциях с его показателями логично использовать монетарные оценки [2, с. 228-229].

При формировании бюджета проекта, по нашему мнению, целесообразно корректировать статьи бюджета инвестиционного проекта, в зависимости от различных факторов и смотреть реализуемость бюджета, его эффективность. Другими словами, мы предлагаем доходные статьи бюджета проекта, при его формировании, умножать на соответствующие вероятности, то есть снижать значения этих статей, как денежные поступления в методике введения безрисковых эквивалентов.

Кроме этого, наверное логично каким – то образом скорректировать статьи бюджета проекта, отражающие затраты, расходы. Естественно, с целью проверки устойчивости бюджета, его рискованности, значения данных статей надо увеличивать. Здесь уже на вероятности умножать не логично. Нужны определённые повышающие коэффициенты. В качестве таких коэффициентов можно рассматривать прогнозируемые темпы роста значений статей затрат в соответствующем бюджетном периоде. Данные коэффициенты будут зависеть от факторов, влияющих на затраты по проекту.

Таким образом, у нас получится бюджет инвестиционного проекта до корректировки и после. Откорректированный бюджет проекта будет выполнять роль ориентира, то есть фактическое значение статей бюджета будет либо лучше запланированного результата (доходы выше, затраты меньше), либо хуже. Откорректированный бюджет является наихудшим вариантом развития событий (пессимистическим), поэтому, если фактическое значение статей бюджета проекта хуже чем откорректированный вариант, то необходимо уделить особое внимание данным статьям (применять специальные методы план – факт анализа и так далее). Кроме этого, в процессе предварительного анализа бюджета проекта, откорректированный бюджет может свидетельствовать о наличии серьёзных проблем, поэтому целесообразно ещё до исполнения этого бюджета примять меры по устранению негативных факторов.

Решая проблему учета обменного курса валют в процессе управления иностранными инвестиционными проектами, логично ориентироваться на методологию учёта иностранной валюты при оценке эффективности иностранных инвестиционных проектов [12].

Известно, что привлечение иностранных инвестиций выступает одним из важных факторов развития российской экономики [13; 14]. В тоже время, методология бюджетирования инвестиционной деятельности не содержит решения проблемы конвертации информационной базы проведения план – факт анализа бюджета инвестиционного проекта из одной валюты в другую.

Необходимость конвертации денежного потока из одной валюты в другую при оценке иностранных инвестиций отражена в работе [12, с. 65-66]. В работе [7, с. 65-66] указывается, что конвертацию валют надо осуществлять дважды: сначала при осуществлении вложений, потом при получении дохода. Также, представлены соображения по определению требуемой доходности и NPV для иностранных инвестиционных проектов. В соответствии с ними, требуемая доходность в иностранной валюте определяется как сумма требуемой доходности в валюте инвестора, темпа девальвации валюты инвестиций и их произведения [12, с. 65-66].

В том случае, если составляется бюджет иностранного инвестиционного проекта, одной из важных проблем выступает конвертация показателей бюджета из валюты принимающего государства в валюту страны инвестора. Проблема конвертации валюты при реализации иностранных инвестиционных проектов в современной науке рассматриваются. В работе [12] данная проблема решается в контексте учёта иностранной валюты при оценке эффективности инвестиционных проектов. В нашем случае акцент надо сделать на бюджет инвестиционного проекта.

Естественно, что проблемным аспектом выступает не сам процесс конвертации денег от проекта из одной валюты в другую, а выбор валютного курса, по которому будет осуществляться конвертация.

То есть, возникают трудности при выборе значения валютного курса для конвертации бюджетных показателей в валюту инвестора. Кроме этого, при работе с бюджетом инвестиционного проекта возникает задача выбора показателей, которые необходимо конвертировать в национальную валюту инвестора. В связи с этим, разработка бюджета иностранного инвестиционного проекта требует решения двух задач, в аспекте учёта иностранной валюты:

1. Отбор показателей, которые нужно конвертировать из одной валюты в другую.
2. Выбор значения валютного курса, по которому бу-

дет проводиться конвертация.

Естественно, конвертировать каждую статью доходов и расходов бюджета проекта нецелесообразно. Понятно, что конвертировать имеет смысл только абсолютные показатели. По нашему мнению, алгоритм, позволяющий решить эти задачи такой:

1. Анализируем бюджет за соответствующий период, в разрезе выделения по всем статьям притока и оттока денежных средств. То есть, формируем денежный поток. Для этого можно использовать, также, платёжные календари.

2. Рассчитываем показатель чистый денежный поток (приток денежных средств минус отток средств). Именно этот чистый денежный поток и целесообразно конвертировать в национальную валюту инвестора. Так как, именно он отражает результат реализации проекта в соответствующем периоде или на конкретный момент времени, а также является абсолютным, стоимостным показателем. Этот показатель можно назвать чистый денежный поток бюджета инвестиционного проекта ($ЧДП_{БИП}$).

Понятно, что $ЧДП_{БИП}$ может быть как плановым, так и фактическим. В том случае, если $ЧДП_{БИП}$ фактический, то целесообразно брать фактическое значение валютного курса на определённую дату. Если же $ЧДП_{БИП}$ определяется на плановый период, то разумно взять среднее значение валютного курса, которое можно определить на основе фактических данных о значениях этого валютного курса за прошлые периоды времени.

Таким образом, конвертировав чистый денежный поток бюджета инвестиционного проекта по среднему валютному курсу в национальную валюту инвестора, можно будет сделать вывод о реализации проекта на том или ином этапе, по отдельным его направлениям или в целом. Понятно, что вывод будет касаться состояния средств инвестора в пересчёте на его национальную валюту.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 2004. 656 с.

2. Инвестиции: учеб. / С.В. Валдайцев, П.П. Воробьев [и др.]; под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова, В.А. Лялина. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. 440 с.

3. Галиц Л. Финансовая инженерия: инструменты и способы управления финансовым риском. – Москва: ТВП, 1998. – xvi, 576 с.

4. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2002. 448 с.

5. Комиссарова Л.А. Проблемы и пути развития ипотечного жилищного кредитования в России // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 4 (5). С. 119-127.

6. Щербина Г.Ф. Действительность развития вертикально интегрированного строительного холдинга. системные принципы и свойства // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2011. № 19. С. 108-115.

7. Мазунов А.А. Формирование национальной системы ипотечного жилищного кредитования // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 4. С. 233-237.

8. Мухамедгалиева О.Е. Участие государства в регулировании ипотечного жилищного кредитования // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 1. С. 186-192.

9. Савруков А.Н. Методические основы мониторинга системы ипотечного жилищного кредитования // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2011. № 20. С. 8-12.

10. Конституция Российской Федерации. – СПб.: Регата, Издательский дом «Литера», 2000. 48 с.

11. Основы ипотечного кредитования / Науч. ред. и рук. авт. колл. Н.Б. Косарева. – М.: Фонд «Институт экономики города»: ИНФРА-М, 2007. 576 с.

12. Просветов Г.И. Бизнес – планирование: Задачи и решения: Учебно – методическое пособие. – М.: Издательство РДЛ, 2005. 208 с.

13. Проваленова Н.В., Шамин А.Е. Эффективность применения механизмов государственно-частного партнерства в сфере услуг // Казанская наука. 2011. № 10. С. 118-121.

14. Харитонов А.В., Шамин А.Е. Проблемы развития инвестиционной деятельности в России // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. 2002. № 1. С. 262-266.

POSSIBLE DIRECTIONS OF ENHANCEMENT BUDGETINGS OF INVESTING ACTIVITIES

© 2014

I.M. Oskolkov, assistant to chair «Theory and technique of distance training»
Nizhny Novgorod State University to them N.I.Lobachevsky, Nizhny Novgorod (Russia)

Annotation: The critical analysis of problem aspects of budgeting of investing activities is provided in article. Methods of integration of budgeting with hedging are offered. The structure of the budget of hedging of the investment project is developed. Methods of adjustment of the budget are offered.

Keywords: budgeting, investment project, investments, hedging, future, option, pure cash flow.

УДК 334.722(477)

РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ФИНАНСОВОМ ПРОСТРАНСТВЕ РЕГИОНОВ

© 2014

***Н.В. Прямухина*,** кандидат экономических наук, доцент кафедры «Банковского и страхового дела»
Черкасский государственный технологический университет, Черкассы (Украина)

Аннотация: В статье рассмотрены особенности функционирования предприятий малого бизнеса в регионах Украины. Сравнительный анализ статистических данных отдельных стран мира и Украины обнаружил основные проблемы развития этого сектора экономики, в основе которых лежит выбранная государством неэффективная стратегия развития малого бизнеса и искаженное видение его роли в финансово-экономических процессах регионов. Предложены первоочередные и второстепенные меры, на уровне государства и территорий, трансформаций существующего механизма функционирования малого предпринимательства, которые будут способствовать формированию крепкого и фискально стабильного финансового пространства регионов.

Ключевые слова: малый бизнес, финансовое пространство, регион, стратегия, регистрация, налоговая политика, индикатор развития, регулирование, учреждения инфраструктуры.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Эффективная деятельность предприятий малого бизнеса является одной из основных предпосылок развития экономики Украины, благосостояния населения и движения к европейскому будущему. Известным фактом является то, что предприятия, особенно, малый бизнес, является основой рыночных отношений в регионе, индикатором развития его экономического и финансового пространства. Результатом деятельности предприятий, в том числе малого бизнеса, является наполнение бюджета региона и уровень жизни населения. Важна роль предпринимательства и в обеспечении движения финансовых потоков регионального финансового пространства. Финансовое пространство региона, потоки инвестиций и перспективы развития всех отраслей экономики напрямую связаны и зависят от интенсивности производства. Как институциональный сектор экономики малый бизнес является доминирующим по численности и объемам производства в ведущих странах мира. Именно малые предприятия, воздействуя на структуру экономики, расширяют свободу рыночного выбора, в механизме их хозяйствования преобладают рациональные формы управления, ускоряют реализацию новых бизнес-идей.

В Украине в 2010-2013 годах количество предприятий малого бизнеса уменьшалась: 2010 г. - 357,2 тыс., 2011 г. - 354,3 тыс., 2012 г. - 344 тыс., 2013 г. - 336,5 тыс. Доля реализованной продукции к общему объему в указанный период составляет: 16,9%, 15,2%, 16%, 15,3% соответственно. Доля ВВП, производимой предприятиями малого бизнеса в Украине составляет до 19%, тогда как в Чехии - 34%, Польше - 49%, России - 12%, США и ФРГ - 52%, ЕС - 65%. Количество малых предприятий на тысячу человек населения в Украине составляет 4, в Чехии - 12,4, Польше - 51,3, России - 7, США - 74, ФРГ - 37, ЕС - 45 [1]. Больше всего малых предприятий из стран ЕС имеют Италия, Англия, Германия, Франция, Испания. При среднем количестве предприятий малого бизнеса на 1000 жителей - 45 единиц, Греция, Испания, Италия, Португалия имеют 65 единиц, Нидерланды, Дания, Франция - 30. Показатель ежегодного прироста количества малых предприятий за последнее десятилетие составлял: в Великобритании 1,1%, во Франции - 1,5%, В США - 8% [2, с. 67].

Обзор последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которые опирается автор. Современная теория развития малых и средних предприятий является результатом исследований зарубежных ученых: Г. Кантильйона, А. Маршала, С. Симсонди, И. Шумпетера, Ф. Хайек и отечественных ученых: С. Варналий, Г. Васина, Л. Воротина Л. Верховодова, Г. Долишнего, А. Даниленко, А. Кузьмина, М. Козориз, В. Микловды, А. Мельника, С. Мочерного, В. Павлова, С. Реверчука. Также следует отметить ученых, которые исследовали вопросы взаимодействия малого и крупного бизнеса, в частности таких, как В. Кредисов, Д. Ляпин, В. Шпак, Т. Говорушко, О. Тимченко, Дж. Даннінг, Г. Коуз, Д. Стенворт. При этом, не все вопросы, связанные с функционированием предприятий малого бизнеса исследованы, многие из них, в частности, связанные с финансовым пространством регионов, требуют дальнейших исследований.

Формирование целей статьи. Целью статьи является определение роли малого предпринимательства для финансового пространства регионов и конкретизация основных проблем его развития в Украине.

Изложение основного материала исследования с обоснованием полученных научных результатов. Для достижения цели исследования рассмотрим основные характеристики малых предприятий и их место на рынке. Основными характеристиками являются среднеучетная численность работающих за отчетный период, которая ограничена 50-тью лицами и объемом валового дохода не больше 70 млн. грн. [3].

Мировая практика использует критерии отнесения фирм к объектам малого предпринимательства, разработанных и внедренных международными экономическими институтами. Так, Международная Организация экономического сотрудничества и развития, в качестве главного критерия использует численность занятых: фирмы с численностью занятых до 19 человек - мелкие, до 99 - малые, 100-499 человек - средние, от 500 человек - большие. В Чехии малым считается предприятие с количеством работающих до 50 человек, объемом валового дохода - до 250 млн. крон и если в его уставном капитале доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25%. В Германии и Швеции отнесения предприятий к сектору малого бизнеса основывается преимущественно на показателе количества работающих до 500 человек. Но, кроме этого, важную роль играет внутренняя структура малого предпринимательства, которая определяется следующими показателями: стадия развития (начальная, выживание, рост); отраслевая принадлежность; географические масштабы деятельности (локальные, региональные, национальные); специфические характеристики владельцев и руководителей (иностранцы, женщины-предприниматели и т.д.); проблемы, характерные для предприятия (например, финансирование, управление качеством). В США подход к критериям сектора малого предпринимательства включает несколько составляющих: количество работающих, объем валового дохода, количество владельцев [4].

Пониженное внимание к развитию сектора малого предпринимательства в Украине является, в некоторой степени, историческим следствием советской системы хозяйствования, которая строилась на основе государственной монополии предприятий-гигантов промышленности и сельского хозяйства. Предприятия малого

бизнеса не вписывались в существующий механизм исключительно государственной собственности составляющих экономики, были неуместными и ненужными. Стоит отметить, что до 70-х годов предприятиям малого бизнеса недостаточно внимания уделялось и в развитых странах. Так, в США считалось, что большинство новых рабочих мест создается на крупных предприятиях. Все изменила статистическая отчетность, которая в конце 70-х годов выявила показатель новых рабочих мест в стране, созданных малыми предприятиями с двадцатью и менее работающих - 66%. Сегодня известно, что предприятия малого бизнеса значительно активнее, чем средние и крупные в поиске новых возможностей. Это подтверждается статистическими данными и других развитых стран: в Италии в малом бизнесе работает 80% общего количества занятых (большинство малых предприятий, зарегистрированные как промышленные, а основные доходы получают от торгово-посреднической деятельности), в Дании 92% производственных предприятий являются малыми (осуществляют, в основном, поставки деталей и компонентов для промышленности Германии и Швеции, активные участники экспорта в третьи страны) [5].

Приоритетная роль малого предпринимательства для развития финансового пространства регионов Украины подкрепляется такими данными. Наибольшее количество указанных предприятий функционирует в наиболее развитых и перспективных регионах. Можно проследить схожую динамику показателя Валового регионального продукта (ВРП) и количества имеющихся в регионе предприятий малого бизнеса: наибольшие значения показателя ВРП в 2011 г. на душу населения выявлено в г. Киеве (70,4 тыс. грн.), Днепропетровской (34,7 тыс. грн.), Полтавской (29,6 тыс. грн.) и Донецкой (28,9 тыс. грн.) областях. Количество малых предприятий на 10 тыс. населения в этих регионах составляет: 243, 89, 76, 77 единиц. Наименьшие значения ВРП - в Волынской (13,9 тыс. грн.), Ровненской (13,8 тыс. грн.), Хмельницкой (13,6 тыс. грн.) и Закарпатской (12,2 тыс. грн.). Соответствующее им количество малых предприятий составляет: 49, 41, 38, 33 [1]. Безусловно, такие значения показателей определяются и воздействием ряда других факторов, не связанных напрямую с количеством малых предприятий, например плотностью населения в крупных городах и закономерностью движения финансовых потоков в направлении городов и областных центров (закономерность Рейли). С другой стороны, развитие малого предпринимательства связано с благоприятными рыночными возможностями в регионе и имеющимися ресурсами, необходимыми для ведения дела. В конце концов, предприятию необязательно быть расположенным в областном центре, чтобы осуществлять посредническую деятельность или вести торговлю.

Малый бизнес имеет еще одно основание отстаивать собственные позиции в региональном финансовом пространстве - исключительная функция индикатора колебаний экономики и интуитивное ощущение направлений развития финансового пространства. За счет малых размеров, этот сектор экономики более чувствителен к рыночным колебаниям, а значит вынужден использовать перспективные методологии планирования и прогнозирования деятельности, инновационные разработки, как по методам управления, так и в производственном процессе. Малые предприятия в большей степени, чем крупные и средние, чувствуют любые политические и мировые изменения, поэтому должны выбрать такую стратегию развития, чтобы выжить или умереть. С другой стороны, гибкость малых предприятий дает им шанс в короткие сроки перепрофилировать свою деятельность и развиваться в соответствии с трансформациями рыночных тенденций. Это объясняется тем, что крупные и средние предприятия с большой численностью работников, значительным объемом активов и основных фондов имеют большую инертность, малые предприятия обеспечивают свою деятельность малыми затратами и являются более лабильными, что обеспечивает им легкость быстрых изменений.

Крупные и большинство средних предприятий не имеют такого преимущества. Банкротство малого бизнеса приводит к менее драматическим последствиям, чем крупного.

Малый бизнес дает возможность постепенного наращивания средств для укрепления организации, позволяет экспериментировать, качественно осваивать новую продукцию и инновационные технологии [6-10]. И все же, несмотря на видное место и роль малого предпринимательства в финансовом пространстве регионов, развитие сектора предприятий малого бизнеса сталкивается со сложностями и препятствиями.

Главным препятствием для развития малого бизнеса в Украине является низкий уровень капитализации, связанный с трудностями в доступе к коммерческим кредитам. Основными источниками финансирования для субъектов малого предпринимательства являются собственные сбережения граждан, займы у родственников и друзей, доходы от продажи товаров и услуг. Почти 90% малых предприятий не могут получить кредиты из-за их высокой стоимости и отсутствия залоговых возможностей. Но даже в случае доступа к кредитным ресурсам, они должны платить банку более высокие проценты по кредитам, чем крупные предприятия из-за банковской политики хеджирования и снижения кредитных рисков. Украина занимает одно из последних мест по объему банковских заимствований предприятиями малого и среднего бизнеса (табл. 1) [11].

Таблица 1 – Доля банковских заимствований малого и среднего бизнеса в общих объемах корпоративных банковских заимствований в 2008-2011 гг., %

Страна	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Канада	15,6	17,9	17,5	17,5
Дания	9,1	9,0	11,2	11,7
Финляндия	21,9	19,6	15,3	21,1
Франция	20,4	20,2	20,6	20,9
Венгрия	60,6	60,0	54,5	54,5
Италия	17,9	18,3	19,0	18,3
Португалия	77,1	77,4	77,3	76,8
Словения	48,2	47,0	51,8	54,3
Великобритания	18,0	20,8	21,0	20,6
США	27,7	27,6	29,0	26,5
Россия	19,9	21,3	23,7	22,5
Украина	20,6	20,4	18,2	17,1

Сейчас корпоративное кредитование малого и среднего бизнеса во многих банках Украины заморожено. Ссуды малому и среднему бизнесу не предоставляют Укрсоцбанк, Райффайзен Банк Аваль, Правекс - Банк, Прокредит банк и др. Процентные ставки по кредитам для крупных предприятий в 2011-2013 гг. составляют 20-25% годовых в гривне, для малых и средних предприятий - 30%-50% [12].

На такое состояние малого бизнеса в Украине влияют особенности, которые существенно отличают его от предпринимательства в большинстве зарубежных стран, а именно: низкий уровень технической вооруженности и уровня управления, недостаточность опыта эффективной деятельности и стремление к максимальной самостоятельности (например, зарубежные малые предприятия, в отличие от украинских, активно используют франчайзинг); сочетание в рамках одного малого предприятия нескольких видов деятельности, недостаточная инфраструктура и практически полное отсутствие государственной финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства, неуверенность западных партнеров.

Одновременно украинские предприятия страдают от сложной системы регулятивных норм и чрезмерных налогов. Несмотря на уменьшение остроты проблемы получения вовремя полной информации относительно открытия предприятия малого бизнеса в последние годы (в этой области функционирует много консалтинговых

фирм и агентств, консультации предоставляются государственными органами регистрации бизнеса, информация с официальных сайтов Интернета и т.д.) процедура остается сложной. Основным недостатком процесса регистрации субъекта предпринимательской деятельности в Украине есть значительные затраты времени, средств и усилий, поэтому эта операция пока остается трудоемкой, содержит много препятствий, особенно в сравнении с тем, как это происходит в экономически развитых странах. Например, в Чехии каждый вид предпринимательской деятельности регулируется лицензионным законом. Для того чтобы получить лицензию, необходимо принести учредительные документы и оплатить административный сбор. В зависимости от вида предпринимательской деятельности процесс регистрации новой фирмы длится от 4 до 15 рабочих дней. Для регистрации частного предпринимателя уставной капитал не нужен, с него взимается только прогрессивный налог на прибыль 15-35% [13]. Одним из важнейших условий открытия малого бизнеса в Болгарии, является наличие начального, уставного капитала в размере пять тысяч левов (3500 дол. США), который должен быть переведен на накопительный счет. Этот накопительный счет открывается на имя созданного предприятия. Снять деньги с этого счета можно будет только после того, как регистрация фирмы будет завершена. Налоговый режим в Болгарии является одинаковым для всех фирм - крупных, мелких и средних. Налог для всех компаний составляет 15% от прибыли. В среднем регистрация фирмы в Болгарии длится от 2 до 4 недель [14]. В Эстонии фирма регистрируется за 10 минут через Интернет. За сутки после уплаты налога фирма готова к работе. К бизнесу нет жестких требований, даже документы можно готовить на любом языке: русском, эстонском или английском. Ставка налога на прибыль равна нулю при условии, что предприятие не осуществляет продажи товаров и услуг лицам и фирмам, которые платят налоги в Эстонии, Ставка НДС составляет 20% [15]. В Украине время на регистрацию бизнеса составляет от 3 недель до 1,5 месяца. Практический опыт свидетельствует, что сложности ведения отечественного малого бизнеса, прежде всего, система налогов и платежей сводит к нулю его эффективность, если количество работников превышает 3 человека, то есть работникам выгоднее открыть несколько малых предприятий только на одного человека - основателя, чем работать в утвержденной законодательством численности.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Подведем итог. Национальная специфика развития малого предпринимательства в любой стране определяется двумя обстоятельствами. Первое: историческим этапом достижения страной соответствующего технико-технологического и организационного состояния эволюционного процесса. Второе: эффективность малого предпринимательства определяется развитием крупного бизнеса, доля которого значительная и постоянно провоцирует переход малого бизнеса на более высокие технологические уровни. Анализ развития малого предпринимательства в мире, и в европейских странах в частности, позволяет выделить три стратегические подходы к его развитию на общегосударственном уровне:

1) развитые страны мира приоритетным направлением развития малого предпринимательства считают интеграцию малого и крупного бизнеса (за счет использования франчайзинга, лизинга, совместное выполнение научных разработок);

2) индустриальные и постиндустриальные страны (Бельгия, Нидерланды, Швеция, Финляндия, Норвегия, Ирландия, Южная Корея) стимулируют максимальное использование преимуществ малого предпринимательства и содержание нормативных параметров развития малого бизнеса в структуре региональной экономики и финансового пространства;

3) страны, экономика которых является переходной, или находится на начальном этапе формирования рыночных отношений, используют стратегии форсированного развития предприятий малого бизнеса.

Поскольку Украина, без сомнения, принадлежит к странам с третьим видом стратегического подхода к развитию малого бизнеса, для нее, на наш взгляд, приоритетными задачами являются:

1) принятие либерального закона о малом бизнесе, основная цель которого «отпустить» малый бизнес и позволить ему экспериментировать. Основные составляющие: содействие развитию малого бизнеса в депрессивных регионах, приоритетность малого бизнеса в региональной политике и финансово-экономическом пространстве, стимулирование развития семейного бизнеса, облегчение доступа малого предпринимательства к источникам финансирования. Важно выделить отдельную категорию малых предприятий - микропредприятия (со среднесписочной численностью работающих за отчетный год до 10 человек);

2) переориентация государственной политики и задействования соответствующих экономических рычагов регионального финансово-экономического пространства для перехода на второй стратегический подход к развитию малого бизнеса;

3) упрощение механизма регистрации новых предприятий, по крайней мере, для граждан Украины, облегчение условий регулирования их деятельности и дальнейшего развития;

4) налоговая поддержка предприятий малого бизнеса (как вновь созданных, так и функционирующих);

5) создание на региональном уровне учреждений инфраструктуры содействия развитию и формированию привлекательных схем привлечения в малый бизнес финансовых ресурсов;

6) привлечение предприятий малого бизнеса к выполнению государственных заказов;

7) поддержка экспортной деятельности и научных исследований малых предприятий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Материалы сайта Государственной службы статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/

2. Билык М.Д., Билык Т.А. Финансовые результаты деятельности малых предприятий: оценка и прогнозирование. Монография. - Киев: ООО «ПанТот», 2012. - 280 с.

3. Закон Украины “О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины по вопросам регулирования предпринимательской деятельности” от 18.09.2008 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://zakon.nau.ua/doc/?code=523-17

4. Рудник Г.В. Критерии выделения субъектов малого и среднего предпринимательства. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://vuzlib.com/content/view/2536/13

5. Малый бизнес Италии. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://jivkurilka.com/subpage50.html

6. Маркова О.В. Региональная инновационная система экономики и управление малым бизнесом // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012.№ 5 (25). С. 38-42.

7. Шнайдер О.В., Лапаев П.Ю. О взаимосвязи инноваций и малого бизнеса на современном этапе развития экономических отношений // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. С. 44-46.

8. Авдонина С.Г., Грудина С.И., Подгорная А.И. Роль государства в формировании интеграции малого и крупного бизнеса в инновационной сфере // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 4 (28). С. 83-90.

9. Проваленова Н.В., Шамин А.Е. Эффективность применения механизмов государственно-частного партнерства в сфере услуг // Казанская наука. 2011. № 10. С. 118-121.

10. Овчинников А.В. Инновационный механизм развития малого предпринимательства // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 2. С. 96-101.

11. МСП БАНК Аналитический центр. Малый и средний бизнес в 2012 году: международный опыт регулирования и финансирования Апрель 2013 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://oldsmb.economy.gov.ru/content/ statistic/analytics/m,f, 723847/

12. Материалы сайта: http://privatbank.ua/business/universalnyje-reshenija/kreditovanie-biznesa/

13. Материалы сайта: http://joom.org.ua/post/biznes-za-kordonom-yak-vidkryty-svoua-spravu-v-chehiyy

14. Материалы сайта: http://www.ideibiznesa.org/otkrytie-biznesa-v-bolgarii. html

15. Материалы сайта: http://www.dklex.ee/publikatsii/registraciya-firm-Estonia.html

THE ROLE OF SMALL ENTERPRISE IN THE FINANCIAL SPACE OF THE REGIONS

© 2014

N.V. Priamukhina, candidate of economical science, associate professor of the chair «Banking and insurance»
Cherkasy State Technological University, Cherkasy (Ukraine)

Annotation: The article deals with the peculiarities of small enterprises functioning in Ukraine. The comparative analysis of statistical data of individual countries and Ukraine revealed major problems of development in this sector of Economics. These problems are based on government's inefficient strategy of small enterprises development, and have the deformed vision of its role in the financial and economic processes of the regions. The primary and secondary steps of transformation of the existing mechanism of small enterprises functioning that promote to build the strong fiscally stable financial space of the regions at the state and regional level where proposed.

Keywords: small business, financial sector, region, strategy, registration, tax policy, development indicator, regulation, institutions' infrastructure.

УДК 658

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

© 2014

В.В. Светлова**,** следователь по особо важным делам
Следственный департамент МВД России, Москва (Россия)

Аннотация: Современная и эффективная комплексная информационная система направлена на обеспечение экономической безопасности коммерческого банка, поддерживаемая информационными ресурсами финансового, управленческого, стратегического и налогового учета.

Ключевые слова: экономическая безопасность, коммерческий банк, экономические подходы, эффективность деятельности, финансовый результат.

На современном этапе развития экономических отношений вопросы безопасности деятельности выступают приоритетными направлениями в функционировании и развитии любой экономической системы. Аспекты экономической безопасности экономических субъектов рассмотрены в работах российских ученых: М.А. Бендикова, Л.П. Гончаренко, А.В. Калины, А.С. Корезина, Т.Е. Кочергина, В.В. Криворотова, А.В. Крысина, О.И. Лаврушина, А.А. Одинцова, Е.А. Олейникова, А.Г. Светлакова, В.К. Сенчагова, А.Е. Суглобова, С.А. Хмелева, В.В. Шлыкова, В.И. Ярочкина и др [1].

Западными исследователями также рассматриваются экономические подходы обеспечения экономической безопасности коммерческих структур. Наибольший вклад в исследование данных вопросов внесли: Д. Аакер, И. Ансофф, С. Брайович Братанович, Р. Брейли, Х. Грюнинг, Р.С. Каплан, С. Майерс, Р. Манн, Э. Нили, Д.П. Нортон, Н.Г. Оливе, М. Стоун, А.Дж. Стрикленд, А.А. Томпсон, А. Файоль, Д. Хан.

Наибольшему негативному воздействию подвержены бухгалтерские информационные системы. Бухгалтерские информационные системы коммерческого банка способствуют реализации функций управления им, таких как планирование, учет, контроль, анализ и прогнозирование. Данные системы формируются по различным уровням в зависимости от их размера. При этом каждый уровень организации бухгалтерской информации отвечает за различные функции (рисунок 1).

На каждом уровне функционирования такой системы, для оперативности работы, создаются и используются специальное программное обеспечение и автоматизированные рабочие места специалистов-экономистов, бухгалтеров, финансистов, аналитиков, взаимодействующие между собой. Применение специального программного обеспечения позволяет автоматизировать комплекс учетных и аналитических задач, задач внутреннего контроля, повысить эффективность деятельности бухгалтерских систем и значительно упрощает управление бухгалтерским учетом, повышает доступ к бухгалтерской информации, ускоряет процесс принятия управленческих решений менеджментом коммерческого банка. Но в то же время повышается риск утечки информации, что снижает экономическую безопасность коммерческих банков.

Рисунок 1 – Уровни и функции организации бухгалтерской информации

Важность комплексных информационных бухгалтерских систем для обеспечения экономической безопасности заключается в том, что бухгалтерскую информацию могут использовать акционеры, инвесторы, кредиторы и клиенты для оценивания стабильности коммерческого банка и его фактического состояния, а еще аудиторы и налоговые органы при проверке правильности учета, а также налоговых отчислений, способствующих повышению экономической безопасности страны.

В целом можно сделать вывод, что современная и эффективная комплексная информационная система направлена на обеспечение экономической безопасности коммерческого банка, поддерживаемая информационными ресурсами финансового, управленческого, стратегического и налогового учета. Задачи комплексной информационной системы представлены на рисунке 2.

Рисунок 2 - Задачи комплексной информационной системы обеспечения экономической безопасности коммерческого банка

Создание в коммерческом банке комплексной информационной системы позволит достичь требования системности и комплексности организации процесса управления коммерческим банком в рамках концепции экономической безопасности. Следует отметить, что информация также является важнейшим элементом системы управления рисками, влияющими на деятельность коммерческого банка.

В зарубежной и отечественной литературе вопросы обеспечения экономической безопасности на уровне коммерческих банков рассматриваются преимущественно в рамках концепции риск-менеджмента. Риск менеджмент – система (процесс), направленная на идентификацию, измерение и уменьшение потенциальных потерь в деятельности коммерческого банка [2, с.59].

Объектом повышенного внимания ученых и практиков России в последние годы являются проблемы экономической безопасности коммерческих банков в РФ. Несмотря на пристальное внимание, эти вопросы остаются недостаточно разработанными как с теоретической, так и с прикладной стороны. Отсюда вытекает необходимость в дальнейших исследованиях в части концептуального обоснования новой парадигмы системы обеспечения экономической безопасности коммерческого банка. Построение системы экономической безопасности коммерческого банка невозможно без информационного потока.

Вместе с тем, еще не достаточно полно исследованы вопросы формирования единых методологических основ экономической безопасности банковской деятельности, разработки системы критериев и оценок ее обеспечения, построения механизмов преодоления криминализации отношений в банковской сфере [3].

Анализ состояния обеспечения экономической безопасности в сфере банковской деятельности показал неэффективность и разрозненность мер по ее обеспечению. Обеспечение экономической безопасности подобает реализовывать посредством комплексного подхода, основываясь на разработку Концепции экономической безопасности банковской деятельности [4-7]. Которая должна включать в себя основные цели, задачи, принципы, направления и этапы реализации мер по обеспечению безопасности банковской деятельности. Концепция должна описывать организационную структуру и принципы построения системы экономической безопасности банковской деятельности. В ней должны найти отражение объекты защиты, потенциальные угрозы безопасности деятельности банка, банковские риски, приоритетные направления обеспечения безопасности банковской деятельности. На основании вышеизложенного можно отметить, что Концепция – это методологическая основа обеспечения экономической безопасности банковской деятельности.

Основным субъектом реализации этой Концепции в банке является подразделение безопасности. Его структура определяется в соответствии с целями и задачами обеспечения экономической безопасности банковской деятельности, её приоритетными направлениями основными из которых является информационно-аналитическая работа. Анализ и обобщение практики деятельности подразделений безопасности различных банков показал, что данной работе не уделяется достаточного внимания, и она носит фрагментарный характер, что негативно отражается на обеспечении экономической безопасности банковской деятельности.

Для реализации конкурентных преимуществ банка, особое значение в рамках информационно-аналитической работы имеет экономическая разведка, включающая легальные методы и инструменты сбора и анализа информации. В соответствии с Федеральным законом «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 № 149-ФЗ информация – это различные сведения (сообщения, данные) независимо от формы их представления [8].

При формировании Концепции экономической безопасности банковской деятельности необходимо учитывать то обстоятельство, что работа подразделения безопасности предполагает функционирование, как в условиях обычной деятельности, так и кризисной ситуации. Возникновение последней зачастую связано с тем, что угрозы со стороны преступности в банковской сфере, как свидетельствуют данные правоохранительных органов, продолжают нарастать, а значит, действия криминальных элементов не всегда находят адекватное противодействие со стороны подразделений безопасности банков. Привлечение правоохранительных органов в условиях кризисной ситуации может послужить единственным способом отражения угроз, связанных с деятельностью криминальных элементов, в связи с чем, актуальным представляется развитие механизма взаимодействия с правоохранительными органами.

Одной из форм такого взаимодействия могло бы послужить создание баз данных о видах и способах совершения преступлений и правонарушений в банковской сфере и обеспечение доступа к этим базам данных руководителям подразделений безопасности банков. Это позволило бы активизировать действия банков по отражению угроз экономической безопасности банковской деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Суглобов А.Е., Хмелев С.А., Орлова Е.А. Экономическая безопасность предприятия: учеб. пособие. -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. -271 с.

2. Риск менеджмент в коммерческом банке: монография/коллектив авторов; под ред. И.В. Ларионовой. – М.: КНОРУС, 2014. – 456 с.

3. disserCathttp://www.dissercat.com/content/ekonomicheskaya-bezopasnost-v-sfere-bankovskoi-deyatelnosti#ixzz37NOin5uL

4. Охапкин В.П. О роли финансовой безопасности банковской системы в экономической безопасности госу-

дарства: методологические основы решения // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 3. С. 182-189.

5. Цоллер С.В. Методика обеспечения экономической безопасности субъекта рф через сильный региональный банк // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 139-141.

6. Гончарук А.С. Особенности управления услугами коммерческих банков в современных условиях // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2011. № 16. С. 128-135.

7. Ахмадеев М.Г., Шакиров Д.Т. Экономическая безопасность в банковском секторе // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 2. С. 39-45.

8. Федеральный закон № 115-ФЗ от 07.08.2001 г. «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (действующая редакция от 04.06.2014 г.).

Статья публикуется при поддержке гранта РГНФ «Целевой конкурс по поддержке молодых ученых» (231-95-1539)

THE ESSENCE AND SIGNIFICANCE OF ECONOMIC APPROACHES TO ENSURE THE ECONOMIC SECURITY OF COMMERCIAL BANKS

© 2014

V.V. Svetlova, the investigator for particularly important cases
The Investigative Department of the Ministry of internal Affairs of Russia, Moscow (Russia)

Annotation: Modern and effective integrated information system aimed at ensuring economic security of the commercial Bank-supported information resources financial, managerial, strategic and tax accounting.

Keywords: economic security, commercial Bank, economic approaches, effectiveness of operations, financial result.

УДК 330.341.1:330.322

ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ: ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АСПЕКТ

© 2014

М.А. Слатвинский, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая теория и право»
Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины, Умань (Украина)

Аннотация: В статье рассматриваются базовые возможности реализации в Украине государственной политики модернизации экономической системы. Указывается на неразрывную связь экономической модернизации с инвестиционной активностью собственников капитала, наличием инвестиционного потенциала и ряда других факторов.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционные ресурсы, модернизация, инновационная экономика, инновационная активность, капитальные вложения.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В реализации долгосрочной стратегии социально-экономического развития Украины важным этапом должна стать модернизация экономической системы. Она, предусматривая обновление и замену имеющихся техники и технологий, необходима для экономики Украины, так как последней присущи процессы деиндустриализации, сохранения технологического отставания и значительный износ материально-технических средств. Так, степень износа основных фондов достигла в 2013 г. 77% за почти неизменных объемов инвестиций в основной капитал.

Инновационное развитие экономики, повышение качества жизни населения невозможно обеспечить без обновления устаревшей технологической базы, без создания экономической системы, ориентированной, прежде всего, на использование существующего научно-технического потенциала и его развитие, создание и использование отечественных технологий. В связи с этим существует необходимость изменения модели экономического развития и проведения модернизации промышленных предприятий и хозяйственного комплекса в целом как основы повышения конкурентоспособности экономики страны.

Проведение модернизации невозможно без привлечения долгосрочных инвестиционных ресурсов, которые являются важным параметром процесса расширенного воспроизводства, структурной перестройки и устойчивой основой долгосрочного развития экономики.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы. В экономической литературе сформирован значительный круг фундаментальных работ, посвященных рассмотрению сущности модернизации экономики, определению ее этапов, форм и типов (Д. Белл, Ч. Вебер, К. Гэлбрейт, Э. Дюркгейм, Ш. Эйнзенштадт, Г. Кан, У. Ростоу, С. Хантингтон и др.). Для них характерны разрозненность взглядов на модернизацию, которая рассматривается с социологических, политологических и экономических позиций. Практические рекомендации по проведению модернизации экономики страны нашли свое отражение, в основном, в трудах российских экономистов (А. Акаев, Ю. Бокарев, П. Быков, М. Ковалев, Р. Кучуков, А. Шурубович и др.). Актуальным, несмотря на значительное количество исследований и научных трудов по указанным проблемам, остается выработка научно-методических основ и приоритетов инвестиционной политики страны при проведении модернизации экономики.

Формирование целей статьи (постановка задания). В контексте решения модернизационных задач необходимо установление роли инвестиций в преобразовании социально-экономической системы Украины в соответствии с современными требованиями и выработки действенных инструментов инвестиционной политики, способных максимально способствовать привлечению инвестиционных ресурсов и их эффективного использования, что и предопределило актуальность исследования. В соответствии с указанным, основная цель статьи – на основании выделения проблем модернизации экономики и анализа особенностей инвестиционного процесса в Украине определить средства их решения в инвестиционной сфере.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Модернизация экономики – это процесс преобразования социально-экономической системы в соответствии с современными требованиями на основе технического и технологического обновления промышленности, широкого использования науки как фактора экономического развития.

Теория модернизации возникла как направление социологии, направленное на изучение изменений в обществе (О. Конт, Г. Спенсер, М. Вебер, Е. Дюркгейм, Ф. Теннис), вместе с тем, охватывающее и экономические изменения как надстройку общественных.

Модернизацию можно рассматривать и с концепту-

альных позиций экономических теорий. Согласно неоклассического подхода модернизацию рассматривают как укрепление экономических свобод, демократии и создания условий для эффективной рыночной экономики. Согласно же неокейнсианской теории под модернизацией понимаются структурные преобразования всей экономики, которые осуществляются за счет внутренних инвестиций и расширения внутреннего спроса. В свою очередь, институционалисты предусматривают, что модернизация должна привести к формированию такой институциональной среды, в которой будут созданы условия для удовлетворения всех потребностей общества. Таким образом, представители всех названных экономических теорий предусматривают создание условий для социально-экономического развития путем проведения обновления экономической системы.

На практике сложились три основные модели модернизации [1]: универсальная теория модернизации, которая предусматривает использование западных образцов; модернизация с сопротивлением на собственные силы, основанный на критике западных моделей, и неоконсервативная теория модернизации, которая предусматривает использование собственных подходов к ее проведению.

Вследствие распространения процессов глобализации в мире модернизация и построение рыночной экономики объективно сформировались по образцу экономически развитых стран Запада, что навязало развивающимся странам необходимость проведения модернизации на основе западных моделей. Так, подобным образом модернизацию в 50-60-х гг. проводили страны Азии, Африки и Латинской Америки.

Даже страны, которые декларируют формирование собственного независимого от стран Запада направления экономического развития (страны Таможенного союза) и имеют схожую структуру экономики с Украиной, все же на практике придерживаются догоняющей стратегии [2].

Вместе с этим, в странах Таможенного союза постепенно возникают новые теории модернизации, которые предусматривают формирование лидирующих стратегий [3; 4]. Однако, такая стратегия более присуща для стран-лидеров в сфере технического и экономического прогресса. Она стимулируется высокой конкуренцией на рынках, а ее основу составляют инновации. Соответственно, для развивающихся стран, она не может быть приемлемой.

Примером модернизации, достойным отдельного исследования, может выступать политика Китая, который, реализовав в 1978-2005 гг. догоняющую стратегию путем привлечения инноваций, перешел к собственному оригинальному пути развития, в т.ч. на основе собственных инноваций.

Итак, для развивающихся стран и стран с переходной экономикой на начальном этапе проведения модернизации более приемлемой может выступать догоняющая стратегия. Она, предполагает реиндустриализацию с последующим переходом к постиндустриальному типу экономики, предусматривает построение инновационной экономики адаптивного типа – освоение производств путем использования зарубежных технологий, получение новейших технологических процессов, что позволит ускорить модернизацию отдельных отраслей. Данная стратегия, кроме того, имеет ряд других положительных особенностей: долгосрочный характер, повышение устойчивости экономики к международной конкуренции, развитие человеческого капитала как фактора конкурентоспособности, усиление инновационной активности путем развития конкуренции, обеспечения стабильности доли государственных расходов в ВВП в средне- и долгосрочном периодах.

Согласно выше изложенного понимания сущности модернизации экономика страны сначала должна стать мобильной и конкурентной, способствовать созданию обновленной технической и технологической базы производства, что в свою очередь определяется показателями экономического климата. Для этого необходимо формирование задела в новых технологиях, налаживание механизма внедрения инноваций в производство, обновление производства, структурная перестройка экономики.

Рассматривая инновационную составляющую экономики Украины, можно увидеть, что удельный вес предприятий, которые внедряли инновации, снизилась с 14,8% в 2000 г. до 13,6% в 2013 г., хотя, начиная с 2009 г. (составила 10,7%) отмечается тенденция к его росту. Количество внедренных технологических процессов в 2013 г. резко уменьшилось до 1576 по сравнению с 2011 г. (2510 процессов). Относительно низкий объем освоенного производства инновационных видов продукции (в 2013 г. составил 3138 наименований), хотя и выше периода 2006-2010 гг., когда он колебался от 2408 до 2685 наименований. Вместе с тем, удельный вес реализованной инновационной продукции в объеме промышленной в 2013 г. достиг рекордно низкого значения с 2000 г. – 3,3%.

Таким образом, текущее состояние инновационной деятельности можно охарактеризовать как кризисное, которое ухудшается действием ряда факторов. Негативные предпосылки для модернизации экономики Украины несут финансовая и кадровая составляющие инновационной деятельности. Государство почти самоустранилась от финансирования инновационной деятельности – в 2013 г. объем бюджетного финансирования составил лишь 24,7 млн. грн. (0,3%), будучи самым низким с 2001 г. Тогда как с 2007 г., кроме 2009 и 2010 гг., объем финансирования за счет собственных средств колеблется в пределах 6-7 млрд. грн. В таком случае можно утверждать о слабости стимулов для дальнейшего увеличения финансирования инновационной деятельности за счет собственных средств предприятий, как из-за отсутствия собственных стимулов, так и сокращения государственной поддержки, а также текущей макроэкономической ситуации.

Второй негативный фактор – неуклонное уменьшение численности научных учреждений и научных работников (кадрового потенциала), начиная еще с 1991 г. В 2013 г. их количество соответственно достигло 1143 учреждения (было 1344), и 77853 человек (было 295010), при постоянном росте численности кандидатов и докторов наук (1995 г. – 67369 чел., 2013 г. - 106563 чел.). Таким образом, отчетливо проявляется проблема дефицита научных кадров, причем до 75% научного персонала используется для поддержания достигнутого научно-технического уровня экономики [5].

Отсутствие прогресса в обеспечении инновационного развития связывается с недостаточностью финансирования научных исследований и внедрения инноваций, недостаточностью квалифицированных кадров для инновационной деятельности, слабое развитие рынка инновационной продукции, отсутствием действенной правовой базы и эффективных механизмов государственного регулирования инновационной деятельности [5].

Следовательно, существуют провалы в попытках построить инновационную экономику, так как для этого необходимо провести модернизацию экономики страны – сформировать новую индустриальную базу, осуществить структурную перестройку экономики, устранить диспропорции в накоплении и потреблении, сформировать эффективный спрос на инновации.

Модернизация экономики является достаточно сложной проблемой, содержит большое количество структурных элементов и находится под влиянием многих факторов. Она, прежде всего, нуждается в налаживании инвестиционного процесса, содействии привлечению иностранных инвестиций, увеличении емкости внутрен-

него рынка и развития экспорта, особенно перерабатывающей промышленности и наукоемкого производства. Значительной проблемой остается принятие соответствующих политических решений, поиск источников финансирования (в частности, стимулирование участия иностранных инвесторов, выхода на внешние финансовые рынки), их соответствующее использование.

Основываясь на мнении экспертов [6; 7] можно утверждать, что для проведения модернизации экономики Украины существует необходимость в значительном инвестиционном ресурсе (например, на длительную перспективу является необходимость в ежегодном росте инвестиций в основные фонды в размере около 20%), в формировании диверсифицированной экономики, в одновременном развитии на инновационной основе многих отраслей, на чем настаивают и зарубежные экономисты – «политика модернизации должна быть направлена на широкий круг отраслей с определением приоритетных (которые могут предоставить возможность получить максимальный результат за короткий промежуток времени)» [8].

Ситуация с инвестиционной деятельностью в Украине после кризиса 2008-2009 гг. существенно ухудшилась, хотя в 2011-2012 гг. отмечалось некоторое оживление инвестиционной активности. Темп прироста капитальных инвестиций в 2011 году составил 37,5%, а в 2012 году – 1,5%. Однако уже в 2013 г. темп прироста составил -6%, что в целом соответствовало динамике экономического роста. Так, в 2013 г. происходило падение ВВП и индекса промышленного производства, при этом и дальше проявляются негативные предпосылки относительно развития экономической ситуации. Таким образом, динамика капитальных инвестиций в 2009-2013 годах была отрицательной, за исключением 2011 года, когда отмечался их значительный прирост (рис. 1).

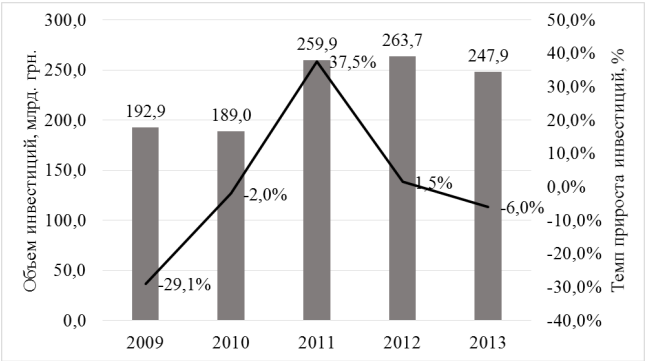

Рисунок 1 - Объем капитальных инвестиций в 2009-2013 гг.

Уровень валового накопления основного капитала в абсолютных показателях только по результатам 2012 г. вышел на докризисный уровень, тогда как норма его накопления в этом же году составляла 18,8%, так и не достигнув показателя 2008 г. (26,4%) (рис. 2). Проведение модернизации за таких показателей невозможно, ведь в странах, которые в свое время проводили модернизацию, наблюдались показатели значительно выше, в частности в послевоенной Европе в 1970-х годах норма накопления составляла не менее 25%; в Японии – 30%; в период индустриализации СССР – 33-35%; в Китае сейчас – 38%, благодаря чему обеспечиваются высокие среднегодовые темпы роста (около 9%) [9, с. 6].

Мировой опыт показывает, что модернизация должна опираться на высокие темпы роста капитальных инвестиций, прежде всего, в модернизацию производственных мощностей, их увеличение, закупку новых технологий. Однако, как следует из выше приведенного обзора, ситуация в инвестиционной сфере в Украине не является благоприятной. В реальном секторе, который должен служить базисом модернизации, развития инфраструктуры, и в целом всей экономики, ощущается дефицит инвестиционных ресурсов.

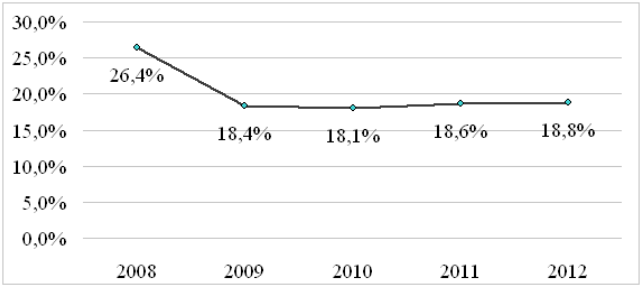

Рисунок 2 – Валовое накопление основного капитала в 2008-2012 гг.

Модернизация экономики в инвестиционной сфере зависит от инвестиционной политики государства, эффективности функционирования государственных институтов, правового обеспечения инвестиционной деятельности, имеющегося финансово-инвестиционного потенциала, функционирования финансово-бюджетной и денежно-кредитной систем, уровня инвестиционного климата и т.д. [10-19]

В первую очередь модернизация экономики напрямую зависит от инвестиционной активности предприятий. Обеспечение их финансовыми ресурсами, в свою очередь, будет зависеть от нормального функционирования финансовой системы, от наличия в экономике денежных средств, их доступности в необходимых объемах и формах. Финансовая система Украины предполагает доминирование частных финансовых ресурсов над государственными, что позволяет сформировать систему, при которой свободно будет передаваться капитал, а следовательно свободное принятие решений и распоряжение денежными средствами. Ранее указывалось, что инвестиционных ресурсов недостаточно для текущих целей экономики, а следовательно и для проведения модернизации. Даная ситуация обуславливает необходимость поиска новых источников финансовых ресурсов и расширения существующих, что связано с необходимостью развития денежно-кредитной системы и формирования благоприятного инвестиционного климата.

Существующая финансовая система не соответствует задачам модернизации экономики, поскольку активность предприятий сдерживается ограниченностью кредитования, практически отсутствием доступа к дешевым и долгосрочным финансовым ресурсам. Возможности привлечения финансирования будут, таким образом, зависеть от благоприятности инвестиционного климата, что будет стимулировать рост инвестиций из различных источников.

Основными направлениями формирования благоприятного инвестиционного климата могут выступать концентрация имеющихся ресурсов в приоритетных отраслях с их трансформацией в инвестиции; рост инвестиций в акционерный капитал; предоставления кредитования на длительные сроки и за меньшие проценты; создание системы стимулов, направленных на привлечение инвестиций, которые включают налоговые льготы, передачу новым предприятиям госзаказов, предоставление услуг по таможенному оформлению, консультирование, упрощение процедур регистрации и лицензирования, финансовая поддержка; улучшение делового климата [20, с. 65].

Решение поставленных задач должно обеспечить повышение заинтересованности предприятий в модернизации. В связи с этим возникает необходимость активного участия государства в модернизации, что, в частности, предусматривает проведение государством модернизационной политики и финансирование инвестиционных

проектов.

Разумеется, современные возможности бюджетного финансирования, учитывая существующие проблемы страны, очень низки, что подтверждается и статистическими данными, однако в ряде отраслей (например, тяжелой промышленности, аэрокосмической) проекты являются долговременными и высокорискованными и их финансирование может взять на себя только государство. Из-за этого возникает вопрос о соотношении участия государства и частного предпринимательства в данном процессе, решение которого может находиться в пределах развития частно-государственного партнерства.

В отдельной поддержке нуждается развитие инфраструктуры, стимулирование частных инвестиций, что невозможно осуществить без обоснованной государственной политики.

Вместе с тем, для повышения эффективности государственной инвестиционной политики нужно направлять усилия на формирование инвестиционного климата, поддержку приоритетных отраслей и производств, конкурентные условия на рынках, эффективно управлять имеющимися у него огромными материальными и финансовыми ресурсами.

Полнота государственной политики модернизации будет зависеть от программной реализации модернизационных мероприятий; от созданных правовых, политических и экономических условий; институционального обеспечения проводимой политики. Модернизация экономики неотделима от модернизации финансовой системы страны.

Учитывая все выше сказанное, модернизация экономики Украины требует разработки ряда мероприятий в инвестиционной сфере:

– Разработку и реализацию государственных инвестиционных программ по модернизации отдельных отраслей экономики согласно приоритетов социально-экономического развития.

– Углубление государственно-частного партнерства, предусматривающее реализацию совместных модернизационных проектов.

– Повышение эффективности функционирования государственных институтов.

– Улучшение инвестиционного климата.

– Переориентацию финансово-бюджетной и денежно-кредитной систем на потребности обновления промышленного производства и модернизации экономики.

– Обеспечение направления инвестиций в инновации для поддержки развития наукоемкого экспорта и импортозамещения.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Модернизация экономики в современных условиях в значительной степени зависит от активизации инвестиционной деятельности, обновления основных фондов, подготовки соответствующих специалистов. Все это потребует создания условий для роста масштабов инвестиций, вовлечение в процесс модернизации субъектов хозяйствования, и должна предусматривать разработку программных мероприятий по привлечению стратегических инвесторов к приоритетным отраслям и производств с реализацией соответствующих мер организационного, экономического и политического характера. Сложившийся подход должен быть положен в основу формирования новой модели экономического роста.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алиев У. Ж. К общей теории типологии, истории модернизации // Теоретическая экономика. 2011. № 2. С. 13-21.

2. Насыбуллина В. П. Инвестиционный фактор как основа стратегии модернизации экономики России // Сфера услуг : инновации и качество. 2012. №9. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://journal.kfrgteu.ru/files/1/ 2012_09_04.pdf

3. Акаев А. А. О стратегии интегрированной модернизации экономики до 2025 года // Вопросы экономики. 2012. № 4. С. 97-116.

4. Диалектическая теория модернизации (общие положения) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dialectics.ru/762.html

5. Шурубович А. Экономика Украины на пути модернизации // Россия и новые государства Евразии. 2013. № 3. С. 24-37.

6. Приоритеты инвестиционной политики в контексте модернизации экономики Украины / А. П. Павлюк, Д. С. Покрышка, А. А. Молдован, Д. В. Ляпин [и др.] ; за ред. Я. А. Жалила. К. : НИСИ, 2013. 80 с.

7. Структурные преобразования в Украине: предпосылки модернизации экономики / А. П. Павлюк, Д. С. Покрышка, Я. В. Белинская [и др.]; за ред. Я. А. Жалила. К. : НИСИ, 2012. 104 с.

8. Быков П., Власова О. Модернизаторам всех стран // Эксперт. 2010. № 36. С. 18

9. Кучуков Р. Государственный сектор как локомотив модернизации // Экономист. 2010. № 9. С. 3-13.

10. Комар Т.В. Теоретическое и эмпирическое обоснование инфляционного воздействия на уровень инвестиций в экономике Украины // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 3. С. 12-16.

11. 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.

12. Котилко В.В. Пространственная модернизация экономики // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 26. С. 9-14.

13. Дьяченко Л.Э., Почколина С.В. Проблемы и перспективы формирования рынка земли в Украине // Вестник НГИЭИ. 2012. № 11. С. 25-39.

14. 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.

15. Чирва О.Г. Организационно-экономическая роль механизма повышения конкурентоспособности пищевых предприятий в Украине // Балтийский гуманитарный журнал. 2013. № 4. С. 121-123.

16. 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.

17. Шамин А.Е. Государственное регулирование аграрного сектора экономики за рубежом // Вестник НГИЭИ. 2010. Т. 1. № 1. С. 4-15.

18. Ганиева И.А., Ижмулкина Е.А., Шамин А.Е. Разработка инструментов для управления инновационной деятельностью в сельском хозяйстве // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2013. № 3 (101). С. 116-119.

19. Мищук О.В. Формирование институционной системы финансового обеспечения экономического роста в Украине на инновационных принципах // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 3. С. 22-26.

20. Носова О. В. Инвестиционный климат в Украине: основные направления улучшения // Стратегические приоритеты. 2008. № 1 (6). С. 59-65.

PROBLEMS OF UKRAINE`S ECONOMY MODERNIZATION: INVESTMENT ASPECT

© 2014

M.A. Slatvinskyi, candidate of economical sciences, associate professor of the chair «Economic theory and law»
Uman State Pedagogical University named after Pavlo Tychyna, Uman (Ukraine)

Annotation: In the article, the author studies the basic capabilities of implementation the state modernization policy in Ukraine. The inextricable connection between economic modernization and capital owners' investment activity, investment potential and other investment factors was indicated.

Keywords: investment, investment resources, modernization, innovation economy, innovative activity, capital investments.

УДК 330.117:330.342

ГОСУДАРСТВО И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ: ВЗАИМОСВЯЗЬ И ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ

© 2014

М.А. Слатенькова, аспирант
Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина (Украина)

Аннотация: В статье проанализирована проблема взаимодействия государства и общества в реализации концепции устойчивого развития. Рассмотрен вопрос о роли государства в развитии общества, предложен инструментарий раскрывающий эффективность внедрения концепции устойчивого развития

Ключевые слова: государство, благополучие человека, индекс устойчивости общества, показатели качества государственного управления, устойчивое развитие, экономическое благополучие, экологическое благополучие.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В современном мире наблюдается ухудшение социальных и экологических составляющих развития, среди которых рост преступности, терроризм, наркомания, классовая напряженность, дифференциация доходов, проблемы мирового океана, увеличение количества выбросов в атмосферу и другие. На наш взгляд, наиболее адекватным ответом современным вызовам и перечисленным глобальным социальным и экологическим проблемам является концепция устойчивого развития, которая подразумевает не ограниченное временем и ресурсами длительное существование и развитие человечества. Но одним из центральных вопросов построения устойчивости в развитии общества является организация хозяйственной деятельности человека в рамках экологической емкости биосферы. Биосфера должна рассматриваться как фундаментальная основа жизни, а не как источник ресурсов, так как без биосферы функционирование социально-экономической системы невозможно.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы. Проблемам влияния государства и его роли в создании условий для устойчивого развития посвящены работы как зарубежных В. Беренс, Г. Брундтланд, Д. Медоус, А. Печчеи, так и отечественных экономистов В. Алешина, В. Бойчук, С. Ведута, В. Гейц, Д. Зеркалов, М. Паламарчук, П. Скрипчук, В. Шевчук и др.

На наш взгляд, немаловажное значение имеют исследования связанные с социализацией государства, его общей оценкой и конкретным содержанием, формами реализации, особенно концептуальные положения о социальном характере функций государства. Но, несмотря на большой объем исследований, посвященных обеспечению устойчивого развития, на наш взгляд, еще не достаточно разработанным является вопрос о непосредственной роли и задачах государства в этом процессе.

Формирование целей статьи. Основной целью статьи является определение эффективных механизмов взаимодействия государства и общества в реализации концепции устойчивого развития.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Переход к устойчивому развитию подразумевает сохранение природных экосистем на уровне, обеспечивающем реализацию потребностей нынешних и будущих поколений людей при одновременном сохранении устойчивости самих экосистем (всей экосферы в целом). Интерес представляет и то, что в этой концепции сконцентрированы не только экономические показатели, характеризующие уровень экономического развития государства и общества, но и социальные факторы, влияющие на стабильность и благосостояние.. В связи с этим устойчивое развитие можно определить как совместное выживание человека и биосферы. Одним из центральных вопросов построения устойчивого развития общества является организация хозяйственной деятельности человека в рамках экологической ёмкости биосферы. Биосфера должна рассматриваться как фундаментальная основа жизни, а не как источник ресурсов, так как без биосферы функционирование социально-экономической системы невозможно [1, с.158]. Так, концепция устойчивого развития содержит в себе три взаимосвязанных компонента, таких как экологическая, социальная и экономическая [2, с. 15].

Данная концепция имеет прямое экономико-технологическое обоснование, сущность которого можно описать так называемыми «5 R» принципами экономики замкнутого цикла: ограничение энерго- и материалоемкости (Reduction); замещение не возобновляемых ресурсов возобновляемыми (Replacement); восстановление нужных компонентов из переработанных отходов (Recovery); рециркуляция отходов (Recycling); многократное использование продукции (Reuse).

Необходимым условием дальнейшего анализа является использование такого индекса как индекс устойчивости общества и показателей качества государственного управления в странах мира. Для большей наглядности выборка стран произведена случайным образом, что вызвано определенным желанием наглядно продемонстрировать устойчивость общества в зависимости от уровня развития страны.

В настоящее время концепция устойчивого развития является теоретической моделью и не содержит в себе каких-либо конкретных решений или инструментов для достижения установленных постулатов устойчивого развития. Отчасти это можно объяснить тем, что эта концепция рассматривается как эволюционирующая. Важным вопросом в реализации концепции устойчивого развития является разработка целого ряда индикаторов, которые могли бы отражать экономические, социальные и экологические аспекты устойчивого развития общества и связывать их воедино. С этой целью по инициативе нидерландских исследователей Г. ван

де Керка и А. Мануэля под эгидой Фонда устойчивого общества в 2006 году был разработан Индекс устойчивости общества (The Sustainable Society Index), являющийся комбинированным показателем, который измеряет достижения стран мира и отдельных регионов с точки зрения устойчивости общественного развития [3]. Понятие «устойчивость» в приложении к общественному развитию, то есть устойчивость общества (Sustainable Society), имеет три базовых компонента: экономический, социальный и экологический. Подразумевается, что эти компоненты должны быть согласованы друг с другом и укреплять нынешний и будущий потенциал человеческого развития. Важны также и механизмы взаимодействия этих трех направлений развития.

В редакционный совет издания Индекса входят представители ряда исследовательских центров и независимые международные эксперты, использующие в своей работе аналитические разработки и статистические данные международных организаций. Аудит структуры и методологии Индекса проводит Объединенный исследовательский центр Европейской комиссии.

Индекс измеряет достижения страны с точки зрения устойчивости общественного развития по шкале от 0 (наименьшая степень устойчивости) до 10 (наивысшая степень устойчивости) на основе 24 показателей в трех вышеуказанных базовых категориях. Подробное описание методологии формирования Индекса и источников данных для него приводится в ежегодном выпуске рейтинга по результатам очередного сравнительного исследования [4].

Исследования Фонда устойчивости общества в данной сфере иллюстрирую картину внедрения концепции устойчивого развития в жизнь (Табл. 1)

Таблица 1 – Рейтинг стран мира по индексу устойчивости общества (2012 г.)

Рейтинг	Страна	Благополучие человека	Эколог. благополучие	Эконом. благополучие	Индекс устойчивости общества
2	Швеция	9,41	4,2	8,26	6,73
3	Австрия	9,21	4,47	7,04	6,56
5	Норвегия	9,44	3,7	8,05	6,38
10	Шри-Ланка	7,04	6,49	4,21	6,01
16	Италия	8,57	3,93	5,36	5,69
27	Люксембург	8,76	2,91	7,25	5,53
28	Великобритания	8,78	3,78	4,86	5,52
37	Франция	8,97	3,54	4,68	5,38
49	Парагвай	5,63	5,43	4,12	5,13
50	Болгария	8,14	3,41	4,74	5,13
69	Эфиопия	4,54	8,44	2,52	4,94
70	Беларусь	7,53	3,32	4,75	4,94
101	Таджикистан	5,91	4,53	2,78	4,43
102	Украина	7,03	2,83	4,33	4,42
106	Россия	7,05	2,64	4,39	4,33
122	Северная Корея	6,03	3,69	2,75	4,12
123	Либерия	4,73	5,66	2,06	4,11
150	Ирак	5,72	2,32	1,99	3,13
151	Йемен	4,87	2,44	1,88	2,96

Составлено автором на основании [5]

Рассмотрев рейтинг стран по устойчивости общества, благодаря входящим в состав индекса экономической, социальной и экологической составляющих, наблюдаем диспропорции в реализации вышеперечисленных элементов для комплексного развития общества. Существует некая закономерность. Так, если экономическое благополучие общества находится на не удовлетворяющем уровне, наблюдается соответствующее улучшение экологической составляющей (к примеру, уменьшение объемов производства товаров и услуг) и ухудшения социального благополучия человека (в силу невозможности полноценного удовлетворения потребностей за счет слабо развитого экономического сектора). И, наоборот, улучшение благосостояния человека происходит с увеличением работоспособности экономического сектора, что в результате приводит к ухудшению экологического благополучия.

Именно концепция устойчивого развития содержит в себе определенный набор теоретических норм и правил, реализация которых будет направлена на создание благоприятных условий для гармоничного развития человеческой цивилизации. Необходимым условием для эффективного развития общественных процессов является нахождение баланса основных «китов» с привлечением внимания общественности к ним, используя инструменты государственного управления. На ряду с этим, решения принимаются соответствующими политическими и государственными структурами, которые обязаны представлять, защищать и реализовывать интересы общества. Оно же (общество) также в меру своих возможностей должно участвовать в принятии решений, но в силу большой численности, объединяется в различные движения, группы, партии и организации может, должно и обязано, являться носителем ценностей устойчивого развития, осуществлять механизм демократического контроля, средства массовой информации для содействия в реализации идей устойчивости. А для этого, в свою очередь, необходима открытость и доступность информации, относящейся ко всем его узловым проблемам. А с другой стороны - хорошо поставленная система просвещения и, в особенности, воспитания, направленная на формирование этических установок, отвечающих требованиям устойчивости, как в экологическом, так и в социальном (гуманитарном) аспекте [6, с. 183].

Учитывая определенную субъективность источников формирования рейтинга устойчивости общества, объективности ради стоит увидеть, что достаточно малое количество стран внедряют концепцию устойчивого развития, что не связано с недостаточной или избыточной государственной политикой. Основной проблемой является недостаточно эффективная политика государства, тем самым скрывая определенный потенциал.

Для решения этой задачи считаем целесообразным совместить индекс устойчивости общества с качеством государственного управления. Ежегодно Всемирный банка проводит глобальное исследование на основе нескольких сотен переменных, получаемых из различных источников (статистические данные национальных институтов и международных организаций, результаты исследований, осуществляемых на регулярной основе международными и неправительственными организациями) и составляет на основании полученных данных рейтинг стран мира по показателю качества и эффективности государственного управления.

Исследование проводится с 1996 года и на данный момент представляет наиболее полный комплекс показателей качества государственного управления по различным странам мира. Авторы исследования: эксперты Всемирного банка Д. Кауфманн, А. Краай и М. Маструцци [7].

В методологии исследования используются шесть индексов, отражающих различные параметры государственного управления:

1. Учет мнения населения и подотчетность государственных органов – индекс, который включает показатели, измеряющие различные аспекты политических процессов, гражданских свобод и политических прав. Показатели этой категории измеряют степень возможности участия граждан в выборе правительства и других органы власти, степень независимости прессы, оценку уровня свободы слова, свободы объединений, других гражданских свобод.

2. Политическая стабильность и отсутствие насилия – индекс, использующий показатели, измеряющие стабильность государственных институтов, вероятность резких перемен, смену политического курса, дестабилизации и свержения правительства неконституционными методами или с применением насилия.

3. Эффективность работы правительства включает показатели, измеряющие качество государственных услуг, качество разработки и реализации внутренней государственной политики, уровень доверия к внутренней политике, проводимой правительством, качество функционирования государственного аппарата и работы го-

сударственных служащих, их компетенцию, степень их независимости от политического давления и так далее.

4. Качество законодательства – индекс, отражающий способность правительства формулировать и реализовывать рациональную политику и правовые акты, которые допускают развитие частного сектора и способствуют его развитию. С его помощью фиксируются меры, противоречащие рыночной экономике, такие как неадекватный контроль уровня цен и банковской сферы, чрезмерное регулирование развития бизнеса, торговых отношений и так далее.

5. Верховенство закона демонстрирующий степень уверенности различных субъектов в установленных законодательных нормах, а также соблюдения ими этих норм, в частности, эффективность и предсказуемость законодательной системы, уровень преступности и отношение граждан к преступлению, отношение к исполнению контрактных обязательств, эффективность работы полиции, судов и так далее.

6. Сдерживание коррупции – индекс, использующий показатели, измеряющие восприятие коррупции в обществе (коррупция понимается как использование общественной власти с целью извлечения частной выгоды), степень использования государственной власти в корыстных целях, существование коррупции на высоком политическом уровне, степень участия элит в коррупции, влияние коррупции на развитие экономики и так далее [8].

Эти параметры были выделены на основе общего определения, согласно которому государственное управление понимается как совокупность традиций и институциональных образований, с помощью которых государственные органы власти управляют страной. Каждое государство по каждому из шести индексов получает свой рейтинг.

Таблица 2 – Показатели качества государственного управления в странах мира (Июнь 2012 г.)

Рейтинг	Страна	№1	№2	№3	№4	№5	№6	I_{WG}
3	Швеция	99,00	92,00	99,00	98,00	100,00	99,00	97,83
5	Люксембург	98,00	95,00	95,00	99,00	97,00	98,00	97,00
6	Норвегия	100,00	97,00	96,00	91,00	98,00	97,00	96,50
10	Австрия	94,00	90,00	93,00	91,00	97,00	90,00	92,50
18	Великобритания	92,00	60,00	92,00	94,00	92,00	91,00	86,83
20	Франция	89,00	67,00	88,00	82,00	90,00	91,00	84,50
41	Италия	75,00	66,00	66,00	75,00	63,00	57,00	67,00
48	Болгария	62,00	58,00	56,00	71,00	52,00	55,00	59,00
75	Шри-Ланка	31,00	28,00	53,00	51,00	53,00	41,00	42,83
105	Украина	46,00	42,00	22,00	32,00	23,00	17,00	30,33
106	Парагвай	46,00	24,00	21,00	40,00	22,00	25,00	29,67
112	Россия	23,00	21,00	42,00	39,00	25,00	13,00	27,17
114	Либерия	38,00	30,00	9,00	16,00	18,00	39,00	25,00
120	Эфиопия	11,00	6,00	42,00	18,00	29,00	26,00	22,00
129	Беларусь	5,00	37,00	14,00	9,00	14,00	25,00	17,33
135	Таджикистан	9,00	17,00	17,00	19,00	11,00	9,00	13,67
141	Йемен	10,00	2,00	12,00	23,00	9,00	8,00	10,67
145	Ирак	15,00	4,00	10,00	13,00	2,00	7,00	8,50
147	Северная Корея	0,00	33,00	0,00	0,00	7,00	3,00	7,17

Составлено автором на основании [8]

Таблица 2 содержит совокупные рейтинги стран по шести индексам качества государственного управления: учет мнения населения и подотчетность государственных органов. политическая стабильность и отсутствие насилия, эффективность работы правительства, качество законодательства, верховенство закона. сдерживание коррупции. Индексы указаны в таблице под своими номерами, соответственно — от № 1 до № 6.

Учитывая взаимосвязь и взаимозависимость этих индексов, мы не можем изучать лишь одну ветвь влияния. Поэтому для дальнейшего анализа необходимо объединить их в один целостный индекс. Данный индекс приобретает вид обобщенного показателя (колонка I_{WG} в Табл. 2), которые будет содержать шесть основных компонентов государственного управления.

Проведя преобразования данного рейтинга, наблюдается некое усредненное качество государственного управления.

$$I_{WG} = \frac{I_{V\&A} + I_{GE} + I_{PS\&AV} + I_{RQ} + I_{RL} + I_{CC}}{600} \quad (1)$$

где:

I_{WG}	–	средневзвешенный индекс качества государственного управления;
$I_{V\&A}$	–	учет мнения населения и подотчетность государственных органов (Voice and Accountability);
$I_{PS\&AV}$	–	политическая стабильность и отсутствие насилия (Political Stability and Absence of Violence);
I_{GE}	–	эффективность работы правительства (Government Effectiveness);
I_{RQ}	–	качество законодательства (Regulatory Quality);
I_{RL}	–	верховенство закона (Rule of Law);
I_{CC}	–	сдерживание коррупции (Control of Corruption);
600	–	максимальный показатель качества государственного управления.

Таблица 3 – Показатели доли государственного влияния на развитие общественных процессов

Страна	Рейтинг по I_{SS}	I_{SS}	Рейтинг по I_{WG}	I_{WG}	Рейтинг по I_{SI}	I_{SI}
Швеция	2	6,73	3	97,83	2	6,58
Норвегия	5	6,38	6	96,50	3	6,16
Австрия	3	6,56	10	92,50	4	6,07
Люксембург	27	5,53	5	97,00	7	5,36
Великобритания	28	5,52	18	86,83	11	4,79
Франция	37	5,38	20	84,50	14	4,55
Италия	16	5,69	41	67,00	31	3,81
Болгария	50	5,13	48	59,00	43	3,03
Шри-Ланка	10	6,01	75	42,83	50	2,57
Парагвай	49	5,13	106	29,67	96	1,52
Украина	102	4,42	105	30,33	104	1,34
Россия	106	4,33	112	27,17	112	1,18
Эфиопия	69	4,94	120	22,00	116	1,09
Либерия	123	4,11	114	25,00	121	1,03
Беларусь	70	4,94	129	17,33	125	0,86
Таджикистан	101	4,43	135	13,67	133	0,61
Йемен	151	2,96	141	10,67	143	0,32
Северная Корея	122	4,12	147	7,17	144	0,30
Ирак	150	3,13	145	8,50	146	0,27

Составлено автором на основании [5,8]

Используя средневзвешенный индекс качества государственного управления, можем в процентном соотношении выявить значение качества государственного управления в реализации концепции устойчивого развития.

$$I_{SI} = \frac{(I_{SS} + I_{WG})}{100} \quad (2)$$

где:

I_{SS}	–	индекс устойчивости общества (The Sustainable Society Index)
I_{WG}	–	средневзвешенный индекс качества государственного управления
I_{SI}	–	индекс государственного влияние на развитие общественных процессов (Index of state influence on development of social processes)

Полученные данные показывают непосредственное участие органов государственного влияния и эффективность их работы в рамках концепции устойчивого развития. Ранжирование по трем показателям демонстрирует совершенно разные позиции стран в практическом воплощении теоретической данной концепции.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. В нашем анализе государственное управление общественными процессами выступает неким катализатором в рамках перехода к концепции устойчивого развития. Ведь в современных условиях лишь государство в полной мере благодаря присущим ему инструментам управления и регулирования способно воздействовать на процессы развития.

При эффективном государственном управлении будет наблюдаться положительная динамика развития устойчивости общества. Решение вопросов в рамках государственной политики и улучшение его качества имеет ключевое значения [9-18]. Лишь на основании эф-

фективной работы правительства мы можем говорить не о единичном или классовом благополучии, а об общественном благополучии в целом, то есть о явном благополучии нации.

Поэтому одним из важнейших аспектов разработки политики государства является выбор правильных ориентиров. Анализ современной социально-экономической ситуации и хода реформирования в Украине свидетельствует об ошибочности выбранной стратегии и тактики социально-экономических преобразований и прежде всего – определения конечной цели реформирования. Расширение зоны социальных бедствий явилось закономерным результатом осуществления стратегии развития, основной целью которой являлось формирование рыночной экономики. Сейчас же мы наблюдаем смену ценностных ориентиров, в том числе связанных с экономической сферой. Учитывая социальную направленность множества современных государств, развитие экономической сферы является необходимым условием для удовлетворения основополагающих потребностей общества. В сложившейся ситуации необходимым условием эффективного развития общества в рамках концепции устойчивого развития от государства необходима разработка и применения более адекватных современности методов регулирования и воздействия на развитие общественных процессов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Слатенькова М. А. От экономического роста к устойчивому развитию: роль государства / М. А. Слатенькова // Вісник Національного університету «Юридична академія України ім. Я. Мудрого». – 2013. – № 4 (15). – с. 156-165

2. Зеркалов Д.В. Экологические проблемы устойчивого развития: Монография / Д. В. Зеркалов. — К.: Основа. – 2012. – 536 с.

3. Sustainable Society Foundation[Electronic Resource]. – Mode of access: URL http://www.ssfindex.com/ Title from the screen.

4. Calculation Methodology of Sustainable Society Index [Electronic Resource]. – Mode of access: URL http://www.ssfindex.com/ssi/calculation-methodology Title from the screen.

5. Рейтинг стран мира по уровню устойчивости общества – информация об исследовании // Экспертно-аналитический портал “Центр гуманитарных технологий” [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gtmarket.ru/ratings/sustainable-society-index/info

6. Данилов-Данильян В.И., Лосев К.С., Рейф И.Е. Перед главным вызовом цивилизации: взгляд из России / В.И. Данилов-Данильян, К.С. Лосев, И.Е.Рейф. М.: ИНФРА-М, 2005.- 224 с.

7. Worlwide Governance Indicators [Electronic Resource]. – Mode of access: URL http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#do

8. Качество государственного управления — информация об исследовании // Экспертно-аналитический портал “Центр гуманитарных технологий” [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gtmarket.ru/ratings/governance-matters/governance-matters-info#sweden

9. Комар Т.В. Теоретическое и эмпирическое обоснование инфляционного воздействия на уровень инвестиций в экономике Украины // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 3. С. 12-16.

10. 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.

11. Котилко В.В. Пространственная модернизация экономики // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 26. С. 9-14.

12. Дьяченко Л.Э., Почколина С.В. Проблемы и перспективы формирования рынка земли в украине // Вестник НГИЭИ. 2012. № 11. С. 25-39.

13. 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.

14. Чирва О.Г. Организационно-экономическая роль механизма повышения конкурентоспособности пищевых предприятий в Украине // Балтийский гуманитарный журнал. 2013. № 4. С. 121-123.

15. 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.

16. Мищук О.В. Формирование институционной системы финансового обеспечения экономического роста в Украине на инновационных принципах // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 3. С. 22-26.

17. Ганиева И.А., Ижмулкина Е.А., Шамин А.Е. Разработка инструментов для управления инновационной деятельностью в сельском хозяйстве // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2013. № 3 (101). С. 116-119.

18. Проваленова Н.В., Шамин А.Е. Эффективность применения механизмов государственно-частного партнерства в сфере услуг // Казанская наука. 2011. № 10. С. 118-121.

STATE AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT: INTERRELATIONSHIP AND INTERDEPENDENCE

© 2014

M.A. Slatenkova, post-graduate student
V. N. Karazin Kharkiv National University (Ukraine)

Annotation: This paper analyzes the problem of interaction between state and society in the framework of sustainable development. The issue of the role of the state in the society development was reviewed, the toolkit that reveals the effectiveness of the sustainable development concept was proposed

Keywords: government, human wellbeing, sustainability society index, the quality of governance, sustainable development, economic wellbeing, environmental wellbeing.

УДК 338.43

КОНЦЕПЦИЯ КОМПРОМИССНОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© 2014

Ю.В. Тинтулов, кандидат экономических наук, доцент кафедры информационных систем и технологий

Одесский государственный аграрный университета, Одесса (Украина)

Аннотация. В статье усовершенствована концепция оценки эффективности инвестиционных проектов корпоративных структур пищевой промышленности и предложены единичные параметры оценки уровня эффективности будущей инвестиционной деятельности объектов пищевой промышленности.

Ключевые слова: концепции, инвестиционный проект, система инновационной привлекательности, частный параметр оценки.

Інвестиційний проект (ІП), як правило, пов'язаний з заходами (організаційними, технічними та ін.), націленими на досягнення певних цілей (економічних, соціальних, екологічних тощо) і потребуючими для свого здійснення використання капітальних ресурсів [1]. Інвестиційна діяльність є одним з основних факторів у досягненні підприємством стабільного економічного розвитку [2,3]. Слід підкреслити, що важливою проблемою оцінки інвестиційної діяльності будь-якого підприємства є визначення кількості компенсованих майбутніх прибутків від інвестицій у первісних та майбутніх витратах від реалізації проектів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розроблення теоретичних та практичних питань оцінки економічної ефективності інвестування зробили вітчизняні та іноземні економісти – В.Беренс, П.М. Хавранек, М.Блум і І.Френд, Р.Брейлі, Д. Герц, Л.Крувшиць, Е.Лернер, С.Майєрс, А.Алимова, Е.Бершеди, В.Гарбузова, К. Зулласа, П.Жердецького, В.Красовського, А.Мороза, В.Міщенка, Л.Нейкової, А.Нікітіна, А.Пересади, М.Педана, О.Павловської, А.Савченка Г.Марковіц, Р.Пайк, Р.Паркер, В.Шарп, С.Шмідт, М.Баканов, Ю.Богатін, В.Швандар, В.Шеремет та ін

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є розробка альтернативної теорії і методології оцінки ефективності інвестиційного проекту.

Виклад основного матеріалу. В результаті проведеного логічного аналізу понять «інновація», «привабливість», структурні складові системи інноваційної привабливості можна визначити наступним чином [4,5]. *Система інноваційної привабливості (СІПНУВ)* – це жорстко впорядкована у просторі і часі взаємодія елементів інноваційного потенціалу, інноваційного інфраструктурного забезпечення та інноваційної культури підприємства, що формується його керівництвом через цілеспрямоване переконання потенційних інвесторів для прискорення досягнення цілей підприємства при одержанні максимального ефекту.

Пропонується альтернативна теорія і методологія (концепція) оцінки ефективності інвестиційного проекту (ІП) - Компромісна багатофакторна системна оцінка ефективності ІП (рис. 1).

У таблиці 1 представлені відмінності між вартісною оцінкою ефективності ІП і розроблювальною компромісною оцінкою ефективності ІП. Виявлено переваги і недоліки офіційно прийнятої концепції ефективності ІП та їх врахування у концепції. Описано способи й прийоми усунення недоліків і використання достоїнств офіційно прийнятої методики оцінки ефективності ІП, які представлені в таблиці 1.

Будь-якою методологією передбачається розробка системи принципів, які дозволяють здійснити пізнання певних складних об'єктів, процесів, явищ. Система принципів, з одного боку, повинна уточнювати область знань (теорію й методологію), а з іншого боку - стати основою для розробки методів даної теорії й методології дослідження, що відповідають цим принципам. Концепція базується на наступних принципах:

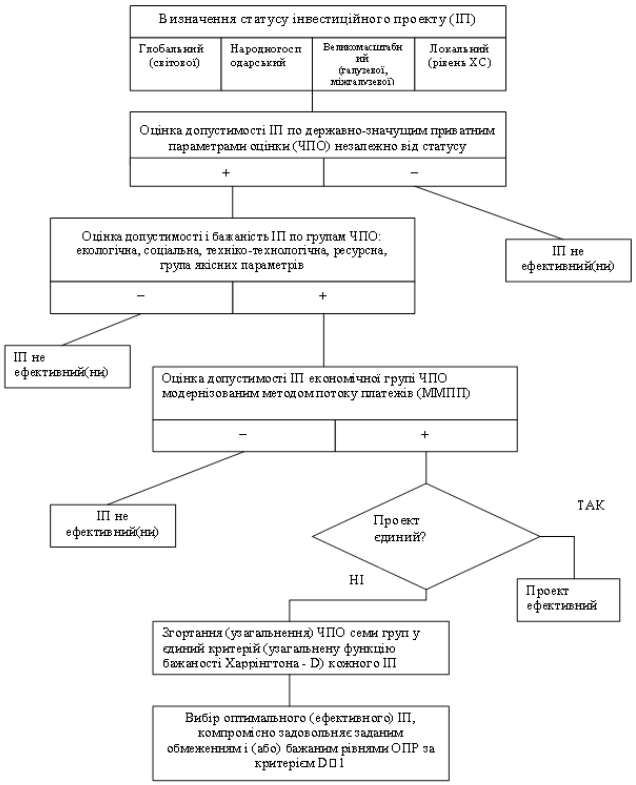

Рисунок 1 – Схема концепції оцінки ефективності ІП

Таблиця 1 – Відмінність між вартісною й компромісною оцінкою ефективності інвестиційних проектів

Характеристика	Вартісна оцінка ефективності ІП	Компромісна оцінка ефективності ІП
Категорія «ефективність»	Як характеристика співвідношення результатів і відповідних їм витрат[6]	Як характеристика компромісної відповідності умовам й обмеженням (у т.ч. вартісним) ЛПР й (або) наглядового органа.
Критерій ефективності	Максимізація співвідношення результатів і відповідних витрат (максимум результат/витрати; максимум ЧДД, ВНД; мінімум суми приведених витрат і т.п.)	Максимізація характеристики компромісної відповідності умовам й обмеженням (максимум узагальненої функції бажаності *D*)
Шкала оцінки	Вартісна шкала	Безрозмірна шкала
Параметри оцінки	Вартісні	Різні по фізичній сутності
Підхід до оцінки (спосіб оцінки)	Облік зовнішніх екстерналій у вартісній формі в міру можливості й оцінка по підсумковому економічному критерії[7]	Облік зовнішніх екстерналій й економічних параметрів методом узагальнення й перекладу в безрозмірну шкалу й оцінка за підсумковим критерієм (узагальненої функції бажаності *D*)
Процес оцінки	Послідовна вартісна оцінка зовнішніх екстерналій і підсумкова оцінка по прийнятому вартісному критерії.	Послідовний вибір ІП у безрозмірній шкалі (або в міру можливості у своїх одиницях виміру) по параметрах різної природи й оцінка компромісної ефективності (оптимальності) по підсумковому безрозмірному критерії ($D \to 1$)
Пріоритет вибору	Економічні параметри	Компроміс параметрів різної природи (фізичної сутності)

1. Багатофакторність оцінки ефективності ІП (комплексність в оцінці). У процесі оцінки ефективності ІП необхідно враховувати всіляку кількість існуючих

і знову з'являються кількісних й якісних одиничних параметрів різної фізичної сутності (техніко-технологічні, соціальні, екологічні, ресурсні, економічні, якісні параметри й т.п.). При цьому необхідно виключити метод абстрагування й прагнення до зменшення кількості задіяних у процесі оцінки одиничних параметрів. Можливість обліку всіляких параметрів різної фізичної сутності у внутрішнім і зовнішнім середовищі процесу інвестиційної діяльності надає процесу оцінки ефективності ІП наступні властивості: адекватність, системність, вірогідність.

2. Принцип розгляду процесу оцінки ефективності ІП як компромісної системи. Компроміс [лат. *compramissum*] – угода між протилежними різними думками, напрямками й т.д., досягнуте шляхом взаємних поступок. Оцінка ефективності ІП повинна бути спрямована на взаємопогоджувану оцінку між всіма приватними параметрами оцінки. Під приватним параметром оцінки (оптимізації) - ППО - мається на увазі кожний із усіляких кількісних й якісних параметрів майбутньої інвестиційної діяльності, використовуваний у процесі оцінки ефективності ІП або в процесі вибору оптимального варіанта ІП із сукупності існуючих порівнянних альтернатив. Під взаємопогоджуваною оцінкою мається на увазі можливість досягнення «угоди» між приватними параметрами оцінки (оптимізації) шляхом поступок, зроблених ЛПР, по ряду своїх обмежень і бажань.

3. Принцип державної прийнятності в процесі оцінки ефективності ІП. Даний принцип орієнтує спрямованість процедури оцінки ефективності ІП на державну прийнятність (на не погіршення існуючого стану діяльності держави) і державний розвиток (розвиток різної природи підсистем діяльності держави). Тобто, провідне місце у концепції займає виявлення відповідності кожного оцінюваного проекту обмеженням (бажаним рівням) по державно-важливим одиничним параметрам оцінки.

4. *Принцип розгляду підприємства у вигляді еколого-соціально-економічної системи.* Передбачається розглядати об'єкт дослідження (підприємство харчової промисловості) як систему, що складається з екологічної, соціальної й економічної підсистеми, які взаємодіють між собою й із зовнішнім середовищем. Параметри цих підсистем передбачається розробляти й ураховувати кількісно за допомогою розроблювальної методики в процесі оцінки ефективності ІП у харчовій галузі.

5. *Принцип врахування якісних і специфічних параметрів в процесі оцінки ефективності ІП*. Даний принцип орієнтує оцінку ефективності ІП на облік якісних і специфічних для харчової галузі параметрів оцінки в кількісному виді за допомогою розроблювальної методики. До специфічних параметрів варто віднести параметри техніко-технологічної й ресурсної груп розроблювального комплексу.

6. *Принцип агрегування (узагальнення) в процесі оцінки ефективності ІП.* Вибір варіанта ІП або оцінка ефективності ІП формується тільки на основі узагальнення всіх розроблених і використовуваних одиничних параметрів оцінки (оптимізації). Процедура узагальнення передбачає згортання всіх використовуваних ППО в єдиний узагальнений параметр оцінки суворо певним методом. Жоден із одиничних параметрів окремо не може іншим чином, крім як через згортання, вплинути на процес оцінки ефективності майбутньої інвестиційної діяльності.

7. *Принцип рівноцінності одиничних параметрів оцінки (оптимізації) і нерівноцінності обмежень по них.* Всі розробленому й використовувані в процесі оцінки ефективності ІП параметри різної фізичної сутності мають однакову вагу. При цьому передбачається, що задають ЛПР обмеження по параметрах оцінки можуть мати два статуси: а) строге обмеження; б) бажаний рівень. Т. е. якщо необхідно, щоб по параметрі, наприклад, соціальна відповідальність ІП, було строге обмеження, то проект повинен оцінюватися вербально як «припустимий» або «неприпустимий». В процесі оцінки «неприпустимий» проект знімається з розгляду. Якщо задавати бажані рівні по даному ППО, то необхідно використати оцінки типу: низька відповідальність, середня, висока, дуже висока відповідальність. У цьому випадку немає жорсткого підходу до виключення проекту з розгляду, але зберігається непрямий вплив оцінки, наприклад, оцінки «низька соціальна відповідальність», при формуванні узагальнюючого параметра оцінки.

8. *Принцип порівнянності умов порівняння інвестиційних проектів*. Всі ІП у процесі порівняння мають бути наведені в тотожний порівнянний вигляд за всіма одиничними параметрами оцінки (оптимізації). І тільки після реалізації процедури приведення можна починати процедури порівняння. Інший підхід не прийнятний. Процедуру зіставлення умов порівняння в даній методології оцінки ефективності ІП передбачається здійснювати за допомогою методу функції бажаності Харрингтона [8].

9. *Принцип врахування часового фактору у ІП*. У процесі оцінки необхідно розглядати проект протягом усього його життєвого циклу (Т); ураховувати нерівноцінність різночасних платежів (по витратах і результатам виробництва) на основі застосування процедури приведення (методом дисконтування й (або) нарощування); ураховувати динамічність (зміна в часі) параметрів проекту і його оточення.

10. *Принцип невизначеності, ризику оцінки й впливу флуктуацій на процес господарювання*. Пропонована концепція оцінки ефективності ІП передбачає розглядати невизначеність і ризик як ППО, що буде кількісно впливати на формування узагальненого параметра оцінки (оптимізації) і розгляд зовнішнього середовища як що динамічна змінюється категорії відповідно до існуючих циклів розвитку, так і на основі відхилень (флуктуацій). Даний принцип акцентує розроблювальну концепцію оцінки на наявність відхилень від існуючих траєкторій розвитку, на форс-мажорні обставини, порушують рівновагу системи (наприклад, можливість фізичної або юридичної особи вплинути на процес інвестиційної та інноваційної діяльності). Процес майбутньої інвестиційної діяльності розглядається як максимально наближений до реальної дійсності. Всі зазначені відхилення передбачається враховувати при формуванні ППО, відповідального за ризик і невизначеність процесу господарювання і його оцінки.

11. *Принцип безперервності (перманентності) оцінки рівня ефективності обраного варіанта ІП*. Розроблювальна концепція оцінки рівня ефективності ІП передбачає безперервний підхід до процесу оцінки рівня ефективності обраного по заздалегідь установленому критерії(-ям) серед сукупності існуючих альтернатив варіанта ІП. Даний перманентний підхід полягає в розрахунку рівня ефективності ІП на різних етапах розробки й реалізації ІП (обґрунтування інвестицій, ТЕО, вибір схеми фінансового забезпечення, стадія моніторингу реалізації проекту) з більше глибоким опрацюванням.

Пропонується класифікувати всі одиничні параметри оцінки груп за змістовною ознакою – на специфічні й неспецифічні; за формальною ознакою – на кількісні і якісні; за ознакою орієнтації – на локально-орієнтовані і глобально-орієнтовані. Під неспецифічним ППО проекту інвестиційних вкладень нами мається на увазі параметр, що володіє загальними властивостями, що не залежать від конкретних умов майбутньої інвестиційної діяльності або специфіки проекту інвестиційних вкладень. Специфічний ППО проекту інвестиційних вкладень – це параметр, що характеризує умови реалізації конкретного проекту інвестиційних вкладень й залежний від специфіки даного ІП. Кількісний ППО представляється у вигляді конкретного що розраховує чисельного значення чіткої множини, або у вигляді лінгвістичної змінної (ЛЗ) зі своєю термами-безліччю нечіткої мно-

жини. Якісний ППО може бути представлений у вигляді експертної оцінки (бали). Локально-орієнтовані ППО – це такі параметри, які за змістом несуть у собі локальний, приватний інтерес із позиції первинного господарюючого суб'єкта інвестиційної діяльності. За даними параметрами обмеження (бажані рівні) установлюються безпосередньо ЛПР (інвестором). Глобально-глобально-орієнтовані параметри відображають по своєму змісті глобальний, спільний Інтерес із позиції держави, регіональної соціально-економічної системи й інших не первинних учасників інвестиційної діяльності. Обмеження (бажані рівні) за даними параметрами установлюються відповідними наглядовими (контролюючими) органами на рівні держави і регіональної соціально-економічної системи. Під наглядовим органом на рівні держави й регіональної соціально-економічної системи маються на увазі державні агентства, служби й відомства виконавчої державної влади і їхніх уповноважених представників у регіонах. Вони розробляють шкалу обмежень по глобально-глобально-орієнтованих одиничних параметрах оцінки.

Пропонуються наступні одиничні параметри оцінки рівня ефективності майбутньої інвестиційної діяльності об'єктів харчової промисловості:

1. Група державно-важливих одиничних параметрів оцінки або оптимізації (глобально-орієнтовані, неспецифічні).

1.1. Параметр ресурсної безпеки – РБ – (безпека регіональної соціально-економічної системи, країни в аспекті залежності від постачання стратегічних ресурсів зі сторони, тобто ресурсів, не добутих на території країни). Часткою його може бути параметр енергоресурсної безпеки (в аспекті поставки енергоносіїв). Даний державно-важливих параметр рекомендується визначати як показник частки власних стратегічних ресурсів у вартісному вираженні (у цінах на початок реалізації проекту, $Ст_{сср}$) від загального обсягу стратегічних ресурсів ($Ст_{Sпорівн}$), застосовуваних в ІП

$$(РБ = \frac{Ст_{ССР}}{Ст_{\sum СР}} \times 100,\%), \quad (1)$$

Рекомендується наглядовому органу по даному параметрі встановити шкалу обмежень у вигляді функції нечіткої множини й визначити чіткий перелік стратегічних ресурсів. Тобто параметр РБ необхідно представити у вигляді лінгвістичної змінної (ЛЗ РБ) «частка власних стратегічних ресурсів від загального обсягу застосовуваних в ІП стратегічних ресурсів».

1.2. Параметр науково-технічної безпеки (безпека країни, регіональної соціально-економічної системи в аспекті застосування науково-технічних нововведень у проекті). Цей державно-значимий параметр пропонується виражати через показник частки кількості імпорт замінних новацій (Qізн) в ІП від загальної кількості новацій в ІП ($Q_Н$) – НТБ,%. Т. е. якщо даний показник представляти у вигляді чіткої множини, то він визначається як

$$НТБ = \frac{Q_{ІЗН}}{Q_Н} \times 100,\% \quad (2)$$

У тому випадку, якщо даний показник представляти у вигляді лінгвістичної змінної (ЛЗ НТБ) «частка імпортозамінних новацій у загальному обсязі новацій ІП», то нами рекомендується для нього наступна множина: Т(НТБ) = *{погано, задовільно, добре, відмінно}*. Кожен ЛЗ НТБ повинен бути представлений у вигляді нечіткого числа, аналогічно параметру «ресурсна безпека» даної групи ППО. При відсутності імпортозамінних новацій у всіх розглянутих альтернативних проектах інвестиційні проекти не відхиляються. У цьому випадку рекомендується оцінювати альтернативні ІП по ЛЗ «кількість новацій» - КН. Наглядовому органу рекомендується представляти шкалу оцінки у вигляді терм-множини Т(КН) = {неприпустимо, задовільно, добре, відмінно} із жорстким обмеженням.

1.3. Параметр еколого-соціальної відповідальності (ЕСВ) – параметр відповідальності ІП перед суспільством і навколишнім світом. Еколого-соціальним обмеженням рекомендують, що нами потенційним, ІП у харчовій промисловості є величина квоти на викиди парникових газів в еквіваленті діоксиду вуглецю. Для випадку, коли не розроблений національний реєстр парникових газів, нами рекомендується параметр у вигляді ЛЗ ЕВО «викиди парникових газів в еквіваленті діоксиду вуглецю» з термами-безліччю Т(ЕСВ) = {*неприпустимо, задовільно, добре, відмінно*}. Або у вигляді якісного показника експертизи «викиди парникових газів в еквіваленті діоксиду вуглецю», оціненого експертним чином.

1.4. Параметр макроекономічної важливості (параметр важливості для країни в аспекті збільшення внутрішнього валового продукту (ВВП) [9-18]. Даний державно-важливий параметр можна виразити через лінгвістичну змінну (ЛЗ ТДДС) «середньорічний темп зростання реальної потенційної доданої вартості (у постійних цінах базисного року)». За базисний рік варто прийняти рік початку реалізації проекту. Для ЛЗ ТДДС рекомендується терми-безліч: Т(ТДДС)={*неприпустимо, задовільно, добре, відмінно*}.

2. Екологічна група (глобально-орієнтовані й локально-орієнтовані, неспецифічні та специфічні).

2.1 Показник екологічної експертизи (ПЕЕ) ареалу шкідливого впливу підприємства або зони впливу підприємства (території усередині санітарно-захисної зони підприємства). Реалізація ІП є часткою системи функціонування підприємства. Даний глобально-орієнтований неспецифічний параметр є сугубо якісним і рекомендується оцінювати (судячи з назви) експертним чином. Тобто, для оцінки такого виду параметрів необхідно залучити незалежних експертів-екологів (мінімум 3) і здійснити об'єктивну середньозважену оцінку зі сторони. Як шкалу оцінки можна порекомендувати чотирибальну систему з п'ятьма градаціями, представлену в дисертації. Обмеження або бажаний рівень по даному параметрі встановлюється централізовано відповідним наглядовим органом у вигляді бальної оцінки.

2.2. Показник екологічної експертизи (ПЕЕ) зони забруднення підприємства або території підприємства (середовище місця реалізації ІП; місце розташування точкових, лінійних джерел забруднення). Оцінка даного глобально-орієнтованого неспецифічного параметра здійснюється аналогічно оцінці попереднього параметра.

2.3 Інші екологічні параметри. Екологічна група може (і повинна) включати локально-орієнтовані, специфічні параметри (показники) конкретного ІП. У додатку А дисертації представлені розроблені нами параметри (показники), які необхідно враховувати в процесі оцінки ІП, реалізованих на рівні підприємства харчової галузі.

3. Соціальна група (глобально-глобально-орієнтовані, неспецифічні).

3.1. Травматизм. Даний параметр ІП може бути представлений у вигляді показника частки виробничої площі, зайнятої автоматизованим устаткуванням і технологічним процесом ($S_{АПП}$), від загальної виробничої (S_S) площі

$$АПП = \frac{S_{АПП}}{S_\Sigma} \times 100,\% \quad (3)$$

Він кількісний, що дозволяє встановить по ньому жорсткі обмеження. Але нами рекомендується застосовувати шкалу обмежень по даному параметру у вигляді шкали функції нечітких множин, тобто даний параметр

представити у вигляді ЛЗ АВП - «частка автоматизованої виробничої площі від загального обсягу виробничої площі».

3.2. Комплексний параметр травматизму. До даного якісного параметра оцінки соціальної групи рекомендується віднести наступні показники, які будуть оцінені і зважені експертно: процедура атестації працівника на відповідність професії; потенційний (або фактичний) формат правил техніки безпеки (знаки небезпеки, прогресивний спецодяг і засоби захисту); потенційний (або існуючий) мікросоціальний стан на підприємстві. Обмеження або бажаний рівень по даному параметру встановлюється централізовано відповідним наглядовим органом у вигляді бальної оцінки.

3.3. Професійні захворювання. Даний параметр, може бути представлений у вигляді показника - кількісної оцінки рівня охорони праці працюючих технологічним процесом. ($К^Т$). Коефіцієнт $К^Т$ може коливатися в межах від 0 до 1 і повинен бути паспортною характеристикою, що розраховує технолог-розробник.

3.4. Комплексний параметр професійних захворювань. До даного якісного параметру оцінки соціальної групи рекомендується відносити наступні показники, які будуть оцінені і зважені експертно: потенційний (або застосовуваний) формат профілактики здоров'я працюючих (наявність профілакторію, наявність спеціальних усанов та кімнат для релаксації, путівки до санаторіїв і профілакторіїв, кількість медпрацівників); збалансованість раціону харчування.

4. Техніко-технологічна група (локально-орієнтовані, специфічні для ІП). Дана група параметрів повинна відображати специфіку конкретного ІП.

5. Ресурсна група (локально-орієнтовані, специфічні параметри). Дана група, аналогічно попередній групі, повинна відображати специфіку конкретного ІП в аспекті використання за життєвий цикл проекту різних видів ресурсів: матеріальних, енергетичних, трудових, фінансових та інших.

За всіма цими параметрами встановлюються обмеження і (або) бажані рівні безпосередньо ЛПР (інвестором). Обмеження для цих параметрів можуть бути як у вигляді чітких чисел (при наявності більше переконливої перевіреної інформації), так і у вигляді шкали нечітких множин (при невизначеності наявної інформації).

6. Група якісних некласифікованих параметрів (локально-орієнтовані, неспецифічні параметри).

6.1. Комплексний параметр якості виконання функцій (КВФ), бали (неспецифічний). Під якістю виконання функцій (КВФ) розуміється якість об'єкта, що виконує або повинен виконувати функцію (групу функцій). Сутність об'єкта залежить від специфіки конкретного ІП.

6.2. Комплексний параметр невизначеності та ризику ІП, бали (неспецифічний). До даного якісного параметру оцінки рекомендується віднести наступні показники, які оцінюються і зважуються експертно:

- ризики макроекономічні (інфляція, збільшення вартості продукції постачальників);
- невизначеність із поставками стратегічних ресурсів;
- невизначеність із мережею збуту (дилерська мережа, канали збуту);
- невизначеність у трансакційних витратах ІП (явної й схованих, наприклад, витрати впливу третіх осіб);
- ризики політичні (зміна уряду, президента, суспільно-економічної формації);
- невизначеність у макросоціальній сфері.

6.3. Комплексний параметр інших спеціальних вимог ЛПР (інвестора) за ІП, бали (локально-орієнтовані, специфічні). У дану підгрупу якісних некласифікованих параметрів можна віднести специфічні вимоги конкретного ІП. Оцінка даного комплексного параметра здійснюється аналогічно оцінці комплексного параметра невизначеності і ризику.

7. Економічна група локально-орієнтовані, неспецифічні ППО). У цю групу ППО рекомендується віднести офіційно прийняті параметри (показники) методики оцінки рівня ефективності інвестиційних проектів й обмеження по капіталовкладенню в ІП.

7.1) внутрішня норма прибутковості проекту (*IRR*), %.

7.2) чиста поточна вартість проекту (*NPV*), грн.

7.3) строк окупності інвестицій (дисконтований, *СТРУМ*), періоди.

7.4) капіталовкладення в проект (*KV*), грн.

Висновок. В умовах розвитку ринкової економіки підприємствам харчової промисловості України доцільно застосовувати наведені принципи оцінки ефективності інвестиційних проектів для забезпечення стабільного росту та розвитку їх діяльності.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Кравченко Н.А., Маркова В.Д. Інвестиційна політика підприємств. М.: 1999. с. 55.

2. Кузьмін В., Губенко А. Організація інвестиційного проектування в умовах невизначеності // Маркетинг. - 2000. - № 5. - С. 14 - 23.

3. Методичні рекомендації щодо оцінки ефективності інвестиційних проектів (друга редакція). Офіційне видання. М.: Економіка, 2000.

4. Мильніков В.В. Інвестиційний менеджмент: Навчальний посібник - 2-е вид., Перераб. і доп. - М.: Академічний проект, 2002. - 272 с.

5. Непомнящий Є.Г. Інвестиційне проектування: Навчальний посібник. Вид-во Таганрог: ТРТУ. - 2003. - 262 с.

6. Иванов Г.И. Инвестиции: сущность, виды, механизмы функционирования: Учеб. пособие для вузов.- Ростов н/Д.: Феникс. - 2002.- 350с.

7. Лимитовский М.А. Инвестиции на развивающихся рынках.- М.: ДеКА. - 2002.- 459 с.

8. Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бэйли Дж.В. Инвестиции: Учеб. пособие для студ. вузов по экон. спец.- М.: ИНФРА-М. - 2006.- 1028 с

9. Чирва О.Г. Организационно-экономическая роль механизма повышения конкурентоспособности пищевых предприятий в Украине // Балтийский гуманитарный журнал. 2013. № 4. С. 121-123.

10. Комар Т.В. Теоретическое и эмпирическое обоснование инфляционного воздействия на уровень инвестиций в экономике Украины // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 3. С. 12-16.

11. 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.

12. Котилко В.В. Пространственная модернизация экономики // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 26. С. 9-14.

13. Дьяченко Л.Э., Почколина С.В. Проблемы и перспективы формирования рынка земли в Украине // Вестник НГИЭИ. 2012. № 11. С. 25-39.

14. 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.

15. 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.

16. Мищук О.В. Формирование институционной системы финансового обеспечения экономического роста в Украине на инновационных принципах // Вектор науки

Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 3. С. 22-26.

17. Проваленова Н.В., Шамин А.Е. Эффективность применения механизмов государственно-частного партнерства в сфере услуг // Казанская наука. 2011. № 10. С. 118-121.

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.

КОНЦЕПЦІЯ КОМПРОМІСНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

© 2014

Ю.В. Тінтулов, кандидат економічних наук, доцент кафедри інформаційних систем і технологій
Одеський державний аграрний університет, Одеса (Україна)

Анотація. У статті вдосконалена концепція оцінки ефективності інвестиційних проектів корпоративних структур харчової промисловості та запропоновані одиничні параметри оцінки рівня ефективності майбутньої інвестиційної діяльності об'єктів харчової промисловості.

Ключові слова: концепції, інвестиційний проект, система інноваційної привабливості, приватний параметр оцінки.

COMPROMISE CONCEPT OF INVESTMENT PROJECTS' EFFICIENCY EVALUATION OF FOOD INDUSTRY CORPORATE STRUCTURES

© 2014

Y.V. Tintulov, Associate Professorof Information Systems and Technologies
Odessa State Agrarian University (Ukraine)

Annotation: In this paper, the effectiveness evaluation concept of corporate structures' investment projects was improved; the efficiency estimation special parameters of future investment in food industry enterprises where proposed.

Keywords: concepts, investment project, system innovation attractiveness, private parameter estimates.

УДК 339.13.024

БЫСТРОРАЗВИВАЮЩИЕСЯ СЕГМЕНТЫ ГЛОБАЛЬНОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА: ФАКТОРЫ И ПРЕДЕЛЫ РОСТА

© 2014

В.В. Типанов, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Международная торговля»
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетмана, Киев (Украина)

Аннотация: В статье исследованы особенности функционирования быстроразвивающихся сегментов мирового фармацевтического рынка. Рассмотрены факторы их роста, выявлены основные тенденции и перспективы дальнейшего развития.

Ключевые слова: глобальный фармацевтический рынок, быстроразвивающиеся фармрынки, транснациональные фармацевтические компании (ТНфК), фармацевтический аутсорсинг, фармацевтические кластеры, лекарства-дженерики.

Какие перспективы ожидают в обозримом будущем глобальный фармацевтический рынок, и существуют ли пределы роста на быстроразвивающихся сегментах?

Несмотря на снижение темпов роста в 2012 г. до 2,4% (наименьший показатель за последние десять лет), объём глобального фармацевтического рынка, как ожидается, в 2017 г. возрастет до 1,170—1,2 трлн. долл. США, при среднегодовом темпе прироста 3—6% [1]. Более того, если данная позитивная тенденция сохранится, то до 2020 г., рынок может достигнуть отметки в 1,5 трлн. долл. США [2; с.9]. Сегодня он продолжает находиться на переходной стадии своего развития, когда продолжающаяся абсорбция перемен приводит к формированию новой экономической реальности в этом сегменте глобальной экономики. Мы можем констатировать, что фармрынок стоит на пороге крупных структурных изменений, которые, прежде всего, коснуться смещения географического баланса. Так, уже наблюдается «дрейф» его экономического роста из развитых стран со зрелым фармацевтическим рынком (США, ЕС – 5, Япония) в страны с быстроразвивающимися фармсегментами (Бразилия, РФ, Индия, Китай, Мексика др.). При этом, совокупная доля в мировом потреблении лекарственных средств (ЛС) в 2020 г., стран Азии и Латинской Америки, может составить 60%. В то время, как доля Северной Америки, Западной Европы и Японии снизится до 33% соответственно [2; с.10].

Общая насыщенность сегментов, значительное ужесточение программ по экономии бюджетных средств, а также действие инициатив, направленных на снижение расходов, на здравоохранение, сильное регуляторное давление, возросшие требования к препаратам и проведению испытаний, патентный обвал – вот основные причины падения динамики на зрелых фармрынках. Прогнозируется, что в 2013–2017 гг., их среднегодовые темпы прироста составят 1–4%, тогда как для кластера БРИК этот показатель будет существенно выше 11–14% (*см.* табл. 1).

Таблица 1 – Характеристика основных международных фармацевтических рынков в 2012 г. и 2017 г., (млрд. долл. США и %) [1]

Рынки/страны	Объём продаж, 2012 г.	Среднегодовой темп прироста, 2008-2012 гг.,	Объём продаж, 2017 г.	Среднегодовой темп прироста, 2013-2017 гг.
Развитые	621,6	2,9	650-680	1–4
Развивающиеся	223,9	15,0	370-400	10-13
1 уровня:				
Китай	81,7	22,3	160–190	14-17
2 уровня: Бразилия	59,6	15,6	90–110	10-13
РФ	28,5	14,6	38-48	11-14
Индия	17,1	17,7	23-33	8-11
3 уровня:	14,0	15,1	22-32	11-14
	82,6	9,4	100-130	5-8
Другие рынки	120,0	4,7	125-155	2-5
Всего	965,4	5,4%	1,170-1,200	3-6

Отметим, что рынки развивающихся стран 1 и 2 уровня (Китай, Бразилия, РФ, Индия) в период 2008 – 2012 гг. демонстрировали двузначные темпы роста. Более того, позитивная динамика увеличения емкости вышеотмеченных сегментов, по прогнозу IMS Health, сохранится в среднесрочной перспективе и составит в 2013-2017 гг. предположительно 370-400 млрд. долл. США (против 224 млрд. долл. США в 2012 г.).

Анализируя ниже данные (*табл.*2), также можем сделать вывод о том, что к 2017 г. значительные видоизменения произойдут и в мировом рейтинге непосредственно международных фармацевтических рынков (по

объему продаж).

Прежде всего, качественные изменения коснуться стран БРИК, которые постепенно становятся новыми «источниками роста» мирового фармацевтического рынка. Так, Китай займет 2-ю позицию в этом рейтинге, Бразилия с 6-го места переместится на 4-е, а РФ с 11-го на 8-е. В Top-20, как ожидается, улучшат свои позиции – Индия, Мексика, Турция и Аргентина.

Таблица 2 – Top-20 международных фармацевтических рынков в 2007, 2012, 2017 годах [1; с.33]

Рейтинг 2007		Рейтинг 2012		Рейтинг 2017	
1	США	1	США	1	США
2	Япония	2	Япония	**2**	**Китай**
3	Франция	**3**	**Китай**	3	Япония
4	Германия	4	Германия	**4**	**Бразилия**
5	**Китай**	5	Франция	5	Германия
6	Италия	**6**	**Бразилия**	6	Франция
7	Великобритания	7	Италия	7	Италия
8	Испания	8	Великобритания	**8**	**Россия**
9	Канада	9	Канада	9	Великобритания
10	**Бразилия**	10	Испания	10	Канада
11	Мексика	**11**	**Россия**	**11**	**Индия**
12	Австралия	12	Австралия	12	Испания
13	Южная Корея	**13**	**Индия**	13	Мексика
14	**Россия**	14	Мексика	14	Южная Корея
15	Турция	15	Южная Корея	15	Австралия
16	**Индия**	16	Венесуела	16	Турция
17	Нидерланды	17	Турция	17	Венесуэла
18	Греция	18	Польша	18	Аргентина
19	Польша	19	Аргентина	19	Индонезия
20	Бельгия	20	Бельгия	20	Польша

Глобальные демографические, экологические, эпидемиологические и социально-экономические изменения будут и дальше трансформировать фармацевтический рынок. Причем радикальных изменений следует ожидать, прежде всего, на развивающихся рынках. Этому будет способствовать увеличение численности населения (только в Китае и Индии в 2020 г. по прогнозам оно составит 2,8 млрд. человек), распространение инфекционных заболеваний в странах с низким уровнем доходов (СПИД, малярия, туберкулез) и рост неинфекционных болезней, включая сердечнососудистые, различные формы диабета и рака, психические болезни др.

Так, в Индии, Ближнем Востоке и Юго-Восточной Азии к 2025 г. число людей с диабетом, как ожидается, увеличится почти в три раза и составит 228 млн. Между тем, количество людей страдающих от гипертензии в развивающихся странах в целом к 2025 г. составит не менее 1 млрд., в то время, как в 2004 г. их количество оценивалось в 639 млн. человек [2; с.10].

В свою очередь, снижение темпов роста мирового объема продаж оригинальных ЛС до 0-3% в год к 2016 г., наряду с ростом покупательской способности в странах с формирующимися рыночными экономиками, становление там среднего класса, улучшение систем здравоохранения, стимулирует ведущие фармацевтические компании планеты к поиску новых парадигм развития.

В современных реалиях крупнейшие мировые производители фармацевтической продукции, такие, как Pfizer, Merck & Co., Novartis, GlaxoSmithKline др. усиливают диверсификацию бизнеса, входят на другие продуктовые сегменты (дженериков, орфанных препаратов, биосимиляров др.). Более того, они направляют свои усилия на приобретение локальных компаний, например в биофармацевтической отрасли. А также, находят новые «точки роста» на быстроразвивающихся рынках, используя их в качестве своих производственных площадок. При этом важным инструментом повышения эффективности их деятельности на данных сегментах выступает политика слияний и поглощений (mergers and acquisitions — M&A). Причем, из всех развивающихся стран, наиболее активно в сделки M&A вовлечены ТНфК, находящиеся в странах БРИКС, от англ. (BRICS — Brazilia, Russia, India, China, South Africa). Так, общая сумма, соглашений M&A в этих странах в 2011 г. составила 6,4 млрд. долл. США, что на 198% больше по сравнению с 2006 г.

Усиливающаяся конкурентная борьба на мировом фармацевтическом рынке (увеличение доли лекарств-дженерков и снижение эффективности НИОКР) подталкивает ТНфК искать пути снижения издержек за счет экономии средств на производство и реализацию собственной продукции. Сегодня на развивающиеся рынки с высокими темпами роста готовы перенести свои административные функции 44% мировых компаний, исследований и разработок 43%, отделов продаж 51% соответственно [3; с.17]. Отметим, что только в Индии общие затраты на производство ЛС на 50% меньше, чем в развитых странах, что вынуждает «Big Farma» выходить за пределы своих стран и все чаще прибегать к аутсорсингу. А потому, согласно прогнозам, рынок работ, которые выполняются другими компаниями по контракту подряда, к 2018 году может достигнуть 59,9 млрд. долл. США [4]. Велика доля аутсорсинга и в фармацевтических R&D -затратах, в 2011 г. она составила 26,5% или 24,1 млрд. долл. США, а к 2018 г., как ожидается, достигнет 37,1%. Именно в этой области аутсорсинговых услуг существуют самые большие возможные эффекты от повышения производительности труда и снижения рисков [5].

Однако транснациональным фармацевтическим корпорациям в процессе своей деятельности на развивающихся рынках следует учитывать то обстоятельство, что каждая из стран, представляющая этот сегмент, обладает своими уникальными социально-культурными особенностями и формами развития. А потому, именно адаптация должна стать главным инструментом при выходе зарубежных компаний на какой-либо развивающийся рынок. Так, например, в Индии, существенными препятствиями для ТНфК при осуществлении их деятельности, могут стать:

- недостаточно жесткие регуляторные требования к ЛС;
- низкий уровень защиты интеллектуальной собственности;
- слабая насыщенность внутреннего рынка, в результате ограниченного внедрения медицинского страхования и доступа к медицинским услугам (в 2012 г. - 80,6% населения не было охвачено медицинским страхованием в какой-либо форме) др. [6].

В то же время, реформирование системы здравоохранения (усовершенствование нормативно-правовой базы для производства фармацевтической продукции и проведения клинических исследований), рост средних расходов здравоохранения на одного человека (2008 г. – 43,1 доллар США; 2011 г. – 57,9; 2015 г. – 88,7 соответственно), повышение спроса на качественные медицинские услуги, медицинский туризм, предоставит необходимый импульс для дальнейшего роста индийского фармрынка и повысит уровень привлекательности для иностранных компаний [6].

В свою очередь, Китай отличается варьирующейся плотностью жителей разных регионов страны, что может значительно затруднить выход для компаний на основную массу населения, особенно в сельской местности. В Бразилии, пациенты проявляют высокую лояльность к национальным производителям, так как не в состоянии (в большей мере) позволить себе ЛС известных мировых брендов.

Тем не менее, несмотря на сложности, данные сегменты в ближайшей перспективе будут весьма привлекательными для иностранного фармацевтического бизнеса. Роль этих стран на глобальном фармацевтическом рынке неуклонно возрастает. Этому способствуют своевременно проведенные мероприятия активной государственной поддержки фармацевтической индустрии в таких основных направлениях, как: создание благоприятной среды для прямых иностранных инвестиций (ПИИ), привлечение значительных объемов инвестиций в R&D, стимулирование национального производителя, создание соответствующей инфраструктуры и кадрового обеспечения др.

Так, активное содействие импорту технологий, предоставление налоговых льгот, в том числе иностранным компаниям, развитие системы фармацевтических кластеров и технопарков позволило Китаю стать третьим по объему фармацевтическим рынком в мире. Он характеризуется ис-

ключительно высокими темпами роста (среднегодовой темп прироста в период 2008-2012 гг. составил 22,3%). Сегодня рынок КНР оценивается в 81,7 млрд. долл. США, тогда как к 2017 г. он может достигнуть 160-190 млрд. долл. США.

По объемам производства и технологическому уровню лидирующие позиции среди развивающихся стран также занимает фармацевтическая промышленность Индии. Благодаря разработанным программам стимулирования экспорта, создания фондов поддержки НИОКР, включая информационные базы данных о ведущихся исследованиях, организацию биотехнологических парков и инкубаторов [7], ЛС, индийского производства экспортируются более чем в 100 стран мира. В мировом рейтинге ведущих стран по экспорту фармацевтической продукции в 2012 г. она расположилась на 11-м месте с объемом 9571,7 млн. долл. США. Активно начинают использоваться в сфере здравоохранения электронные технологии, на которые в 2013 г. было выделено 57 млрд. долл. США [6].

Согласно прогнозам объем индийского фармацевтического рынка увеличится с 21 млрд. долл. США в 2013 г. до 56 млрд. долл. США в 2020 г. При этом среднегодовые темпы роста в денежном выражении составят 15% [6].

Высоким потенциалом обладает и фармацевтический рынок Российской федерации (РФ). Являясь ключевым игроком на рынке стран постсоветского пространства он, представляет собой один из наиболее динамичных и быстрорастущих международных сегментов. В 2012 г. на него приходилось более 70% всего объема продаж ЛС рынка стран СНГ или 18,1 млрд. долл. США (*см.* табл.3).

Таблица 2 – Фармацевтический рынок стран СНГ, Украины и Грузии в 2012 г., (млн. долл. США) [8]

№	Страны	Население, млн. чел.	Объём продаж, 2012 г.	Доля рынка, в 2012 г., %	Рост, в 2012 г., %
1	РФ	143	18170	70,0	16,4
2	Украина	46	3181	12,0	16,9
3	Узбекистан	30	1239	4,8	35,5
4	Казахстан	17	1070	4,2	24,3
5	Беларусь	10	698	2,7	8,6
6	Азербайджан	10	646	2,5	14,9
7	Грузия	5	264	1,0	8,5
8	Молдавия	4	192	0,74	21,2
9	Киргизстан	6	177	0,7	-
10	Армения	3	126	0,5	6,0
Всего		**274**	**25763**	**100**	**16,5**

Следует отметить, что сегодня в целом созданы благоприятные условия для развития фармацевтической промышленности РФ. Инициированная правительством реформа в 2008 г. находится в активной фазе реализации. В соответствии со стратегией ФЦП ФАРМА-2020, основная цель которой состоит в переходе фарминдустрии России на инновационную модель развития и проведении политики импортозамещения, только в 2011 г. было заключено более 140 контрактов на разработку технологий производства жизненно значимых ЛС, трансфер зарубежных разработок инновационных ЛС, доклинических и клинических исследований лекарств.

К тому же, согласно данной Концепции планируется увеличение доли государственных расходов на здравоохранение (от ВВП) с 3,56% в 2011 г. до 5,5% к 2020 г. При этом максимальный прирост на 42% предусмотрен в 2015 г. [9].

В ближайшие годы основным направлением развития российского фармацевтического рынка будет локализация производства ЛС. Так, в 2013 г. на фармрынке РФ осуществляли деятельность порядка 992 фирм-производителей, включая крупные международные иностранные компании (Roche, KRKA, Sanofi-Aventis, Pfizer, GlaxoSmithKline, AstraZeneca). Они активно кластеризуются, создают собственные производства (оригинальных препаратов, дженериков), передают патенты на конечный продукт и/или на технологию его производства, использование знаний, разработку новых потенциальных лекарственных средств др. Общая доля входящих в Топ-10 компаний, в 2013 г. составила 36,4% [10].

В то же время, РФ по-прежнему остается крупным нетто-импортером фармацевтической продукции. В 2012 г. импорт составил 13,8 млрд. долл. США, тогда как экспорт 636,6 млн. долл. США. Экспортные потоки преимущественно были ориентированы на страны СНГ, а именно: Украину (21%), Казахстан (15%), Узбекистан (9%). Основными партнерами по объему импорта фармацевтической продукции в Россию традиционно являлись: Германия (20%), Франция (10%), США (6%), Индия (6%) др.

Также отметим, что РФ, значительно отстает по уровню потребления ЛС от экономически развитых стран ЕС, Японии и США, однако опережает Бразилию и Китай. В 2012 г. в России данный показатель на одного человека составил 207 долл. США, Японии – 786; США – 770; Германии – 431, Бразилии – 115, Китае – 38 долл. США соответственно. Существующая разница в объемах потребления, напрямую зависит от уровня доходов на душу населения и необходимостью внедрения медицинского страхования, создания бюджетно-страховой системы здравоохранения [2; с.19].

Кроме того, сдерживающим фактором в развитии рынка является отсутствие стандартов GMP (Good Manufacturing Practic), внедрение которых существенно может повысить экспортный потенциал российских фармацевтических компаний, их конкурентоспособность и качество производимой продукции.

И наконец, основными угрозами дальнейшего развития фармацевтической отрасли РФ, по мнению экспертов, остаются: несовершенное законодательство и коррупция, общие экономические условия и недостаток квалифицированных кадров [11; с.15].

Таким образом, можем сделать следующие выводы: деятельность ТНфК и активность транснационального капитала на глобальном фармацевтическом рынке, становится акселератором неминуемых дальнейших структурных преобразований, прежде всего, изменений мирового географического ландшафта.

Более того, как нам представляется в ближайшие 10-15 лет перспективы развития мировой фарминдустрии, будут связаны с инновационными биотехнологическими проектами в сегменте биологических препаратов, которые, как прогнозируется к 2018 г. будут составлять 50% из 100 ключевых ЛС.

В свою очередь, углубляющаяся проблема нехватки основных лекарственных групп, таких как, инъекционные дженерики для химиотерапии, инъекционные болеутоляющие средства, парентеральное питание, электролиты, заместительные ферментные препараты, радиофармацевтические средства, как это ни парадоксально, в экономически развитых странах США, Канаде, Австралии [12], также предоставит новые дополнительные возможности для быстроразвивающихся сегментов глобального фармацевтического рынка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. The Global Use of Medicines: Outlook through 2017. Report by the IMS Institute for Healthcare Informatics // http://www.imshealth.com/deployedfiles/imshealth/Global/Content/Corporate/IMS%20Health%20Institute/Reports/Global_Use_of_Meds_Outlook_2017/IIHI_Global_Use_of_Meds_Report_2013.pdf.

2. Development Prospects for the Pharmaceutical Market of the Single Economic Space. – Almaty, 2013, 38p.

3. Michael Dohrmann, Patrick Biecheler, Morris Hosseini, Hans Nyctelius. Pharma's fight for profitability. 2012 // https://content.rolandberger.com/media/pdf/edit/Roland_Berger_Pharmaceutical_Industry_20130113.pdf

4. ТОП-10 тенденций, которые изменят Большую Фарму. // http://pharmatrend.net/blog/16176/message.html

5. Давыдов С.А Posteriori: M&A — купить, не продать // http://www.mce-ama.com/pharma-in-russia-mergers-and-acquisitions-december-2013/

6. http://www.abercade.ru

7. Кондратьев В. Б. Глобальная фармацевтическая промышленность // http://www.perspektivy.

info/oykumena/ekdom/globalnaja_farmacevticheskaja_promyshlennost_2011-07-18.htm
8. Демидов Н. Обзор фармацевтических рынков стран СНГ и Грузии по итогам 2012 г. // http://www.apteka.ua/wp-content/uploads/2013/02/3.pdf
9. http://www.rosminzdrav.ru
10. http://www.dsm.ru
11. Исследование фармацевтической отрасли в России, 2012 год // http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Pharma-industry-survey-2012-Rus/$FILE/Pharma-industry-survey-2012-Rus.pdf
12. Andy Gray, Henri R Manasse. Нехватка лекарств—сложная проблема во многих странах // http://www.who.int/bulletin/volumes/90/3/11-101303/ru/

Статья публикуется при поддержке гранта РГНФ «Целевой конкурс по поддержке молодых ученых» (231-95-1539)

EMERGING SEGMENTS OF GLOBAL PHARMACEUTICAL MARKET: FACTORS AND LIMITS OF GROWTH

© 2014

V.V. Tipanov, Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Chair "International Trade"
Vadym Hetman Kyiv National Economic University (Ukraine)

Annotation: The functioning features of emerging segments of the world pharmaceutical market are investigated in the article. The factors of their growth are considered, basic tendencies and prospects of further development are exposed.

Keywords: The global pharmaceutical market, emergingpharmaceutical markets, transnational pharmaceutical companies (TNpC), pharmaceutical outsourcing, pharmaceutical clusters, generic drugs.

УДК 368.013

ОЦЕНКА МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ

© 2014

С.П. Фукина, старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит»
Институт экономики, управления и прав, Казань (Россия)

Аннотация: В нестабильных условиях особо остро возникает необходимость обеспечения непрерывности общественного воспроизводства и благосостояния граждан. Выполнение данной цели обеспечивается, в том числе и с помощью страхования. В результате актуальным становится детальное исследование страхового рынка России, модели его развития и перспективных направлений совершенствования.

Ключевые слова: страховой рынок, модель, обязательное страхование, добровольное страхование, страховые премии.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Современные экономисты, исследующие актуальные проблемы развития страхового рынка (Аксютина С.В., Ахведиани Ю.Т., Ведмедь И.Ю., Русецкая Э.А. и др.), определили, что дальнейшее укрепление позиций российского страхового рынка невозможно без детального исследования накопившихся проблем, особенностей функционирования субъектов страхования и инфраструктуры страхового рынка.

Страховой рынок, являясь частью финансовой сферы, обеспечивает защиту имущественных интересов хозяйствующих субъектов и благосостояния граждан, тем самым определен как стратегический инструмент эффективного функционирования и развития экономики страны. Сформированный в настоящее время страховой рынок – это результат развития национальной экономики и страховой сферы за последние 22 года. Именно 1992 год, с момента принятия Закона «О страховании», стал отправной точкой проведенных и проводимых преобразований в страховой сфере.

На сегодняшний день страхование сталкивается с многочисленными проблемами, решить которые возможно только путем выявления «движущих сил», определяющих развитие. Выполнить поставленную задачу возможно посредством оценки модели развития страхового рынка: выявления приоритетных видов страхования, оптимального соотношения между добровольным и обязательным страхованием.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы. Моделированию развития страхового рынка посвящены статьи Алехиной Е.С., Лайкова А.Ю., Мамедовой М.И., Толстых Т.И., Шипцыной С.Е. и др., в которых исследованы инфраструктура страхового рынка, модели развития региональных страховых рынков. Недостаточное внимание уделено моделям развития национального страхового рынка в целом.

Формирование целей статьи (постановка задания). Целью представленного исследования является оценка существующей модели страхового рынка России, выделение приоритетных видов страховой защиты и разработка рекомендаций по стимулированию развития страхового рынка.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Оценка модели развития страхового рынка России предполагает определение соотношения добровольного и обязательного страхования по объему собранной страховой премии. Учитывая тот факт, что с 2012 года страховые премии по обязательному медицинскому страхованию (ОМС) были исключены из совокупной страховой премии, анализ модели страхового рынка был произведен без учета страховых премий по ОМС.

Исследование соотношения добровольного и обязательного страхования показало, что при нынешнем состоянии экономики и существующем предложении страховых услуг страховой рынок РФ достиг насыщения и развивается только за счет введения новых обязательных видов страхования (рисунок 1).

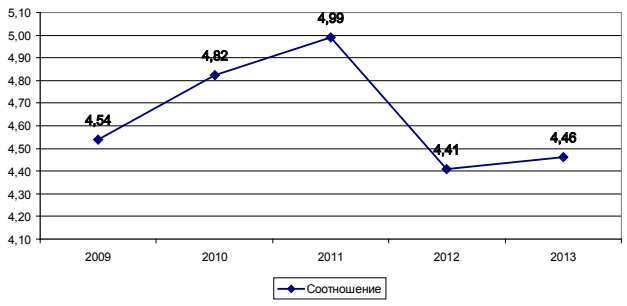

Рисунок 1 - Динамика коэффициента соотношения добровольного и обязательного страхования в РФ

В целом динамика соотношения добровольного и обязательного страхования в течение анализируемого

периода изменчива. В 2011 году наиболее высокий уровень коэффициента составил 4,99. Понижение коэффициента в 2012 году связано с введением новых видов обязательного страхования (страхование гражданской ответственности владельца опасного объекта, страхование жизни и здоровья пациентов, участвующих в клинических исследованиях лекарственных препаратов) и отставанием темпов развития добровольного страхования от обязательного (рисунок 2).

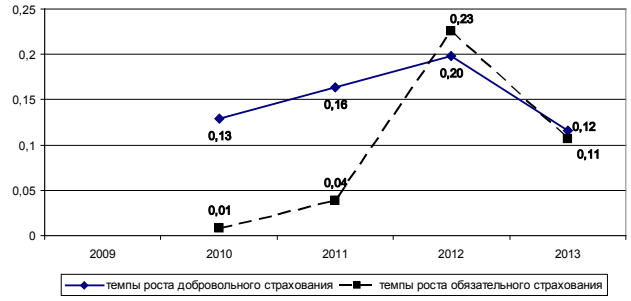

Рисунок 2 - Темпы развития страхового рынка России (по объему собранной страховой премии)

Согласно данным рисунка 2 темпы роста добровольного и обязательного страхования изменчивы в течение анализируемого периода. До 2012 года темпы роста добровольного страхования значительно превышали темпы роста обязательного страхования. Однако в 2012 году в связи с введением новых видов обязательного страхования показатели изменились: темпы роста обязательного страхования (0,23) стали превышать темпы роста добровольного страхования (0,20). В 2013 году показатели темпов развития добровольного и обязательного снизились до 12% и 11% соответственно.

Таким образом, в связи с замедлением темпов развития добровольного и обязательного страхования по объему собранной страховой премии необходимы мероприятия по дальнейшему стимулированию развития страхового рынка.

В целях выявления оптимальной модели страхового рынка и факторов, влияющих на его развитие, проведем регрессионный анализ.

В качестве результативного факторы модели развития страхового рынка России определено соотношение страховых премий по добровольному и обязательному страхованию (У). Факторными признаками являются x_1 - страховые премии, поступившие по добровольному страхованию, x_2 – страховые премии, поступившие по обязательному страхованию (таблица 1).

Таблица 1 - Исходные данные

Года	Соотношение, У	Страховые премии	
		добровольное страхование, млрд. руб., x_1	обязательное страхование, млрд. руб., x_2
2009	4,54	420,8	92,7
2010	4,82	475,3	98,6
2011	4,99	552,9	110,8
2012	4,41	662,25	150,2
2013	4,46	739,13	165,73

Согласно данным таблицы на 1 руб. страховой премии по обязательному страхованию приходится от 4,46 руб. до 4,99 руб. страховой премии по добровольному страхованию.

На фоне изменчивости коэффициента соотношения добровольного и обязательного страхования установлен стабильный рост страховых премий по добровольному и обязательному страхованию.

Необходимо отметить, что в течение всего анализируемого периода на страховом рынке преобладает добровольное страхование.

Согласно результатам регрессионного анализа получено следующее линейное уравнение регрессии (модель развития страхового рынка):

$$Y = 4{,}5 + 0{,}009 * x_1 - 0{,}0\theta * x_2 \quad (1)$$

Анализ коэффициентов уравнения показал следующее:

+0,009* x_1 - собранные страховые премии по добровольному страхованию в пределах данной модели влияют на модель страхового рынка с весом всего 0,009 (довольно маленькая степень влияния). Знак «+» показывает, что это влияние положительно, то есть при повышении страховой премии по добровольном страхованию на 1 млрд. руб. коэффициент соотношения (У) увеличится на 0,009 процентных пункта;

- 0,04* x_2 - коэффициент влияния страховых премий по обязательному страхованию на формирование модели страхового рынка. Согласно модели это влияние отрицательно и имеет слабую степень влияния с весом - 0,04. При повышении страховых премий по обязательному страхованию на 1 млрд. руб. коэффициент соотношения (Y) снизится на 0,04 процентных пункта.

Тем самым результаты регрессионного анализа подтверждают тот факт, что именно добровольное страхование является движущим фактором развития страхового рынка России.

Проведем оценку эффективности сформированной модели страхового рынка в России с целью выявления резервов его дальнейшего развития.

Таблица 2 - Оценка эффективности модели развития страхового рынка в РФ

Годы	Предсказанное Y	Факт Y	Эффективность, Э
2009	4,552308133	4,54	0,997296
2010	4,800747917	4,82	1,00401
2011	4,999239423	4,99	0,998152
2012	4,40272186	4,41	1,001653
2013	4,464982667	4,46	0,998884

Оценка эффективности сформированной модели страхового рынка произведена по формуле:

$$Э = \frac{Y_{факт}}{Y_{расч}} \quad (2)$$

Согласно данным таблицы 2 в 2009, 2011 и 2013 гг. на страховом рынке России установлен недобор страховых премий по добровольному страхованию. Тем самым, к 2014 году имеется незначительный резерв роста страхового рынка в рамках сформированной модели за счет добровольного страхования.

В ходе исследования установлено положительное влияние добровольного страхования на развитие страхового рынка в России. Соответственно, стимулируя развитие добровольного страхования, можно обеспечить устойчивое развитие страхования в целом. Определим приоритетные виды добровольного страхования, обеспечивающие рост рынка (рисунок 3).

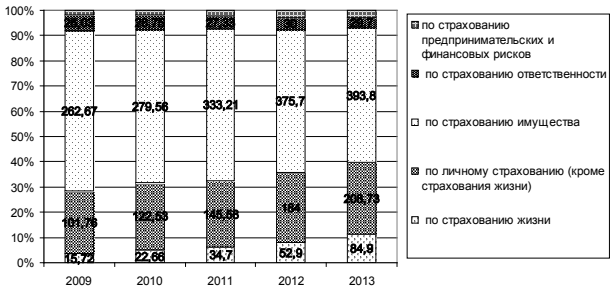

Рисунок 3 - Структура рынка добровольного страхования в РФ (по объему собранной страховой премии) [1]

В добровольном страховании ведущие позиции в 2009-2013 гг. занимает имущественное страхование, на

долю которого приходится 53,8% объема собранных страховых взносов. В 2013 году в структуре добровольного страхования по объему собранной страховой премии произошли изменения: доля страховых премий в общей сумме взносов, собранных по страхованию жизни, увеличилась с 3,8% в 2009 году до 11,8% в 2013г. Увеличилась также доля личного страхования (кроме страхования жизни) с 20 до 27%. Выявленная тенденция свидетельствует о повышении роли страхования жизни, здоровья и трудоспособности граждан. Незначительный вклад на рынке добровольного страхования внесли страхование ответственности и предпринимательских и финансовых рисков (в совокупности менее 10% в течение всего анализируемого периода).

Исследование структуры добровольного страхования показало, что наиболее востребованными на страховом рынке России являются страхование имущества, страхование жизни и личное страхование. Однако, несмотря на выявленную благоприятную тенденцию, рост страховых премий по данным видам страхования обеспечен главным образом за счет увеличения доли вмененного страхования или банкострахования (рисунок 4).

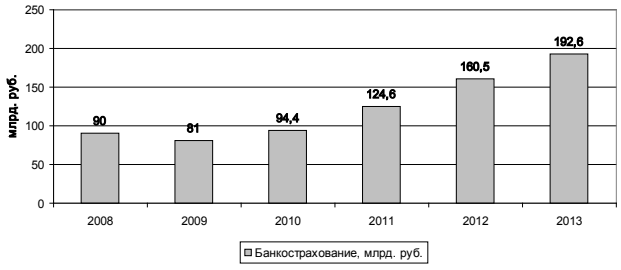

Рисунок 4 - Динамика страховых премий, полученных в результате банкострахования [2,3]

Согласно данным рисунка с 2009 года выявлен устойчивый рост страховых премий, уплаченных в рамках банкострахования. Положительная динамика обеспечена за счет растущих объемов автострахования (договора КАСКО), ипотечного страхования (страхование титула, жилья, жизни заемщика), страхования жизни и здоровья заемщиков потребительских кредитов. В результате, вклад классического добровольного страхования в совокупную страховую премию незначителен.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. В результате исследования установлено, что модель развития страхового рынка России искажена. Несмотря на то, что в 2009-2013 гг. положительная динамика страхового рынка была обеспечена добровольным страхованием, значительный вклад в его развитие вносит вмененное страхование (банкострахование). Поэтому фактически в настоящее время развитие страхового рынка России осуществляется за счет введения новых видов обязательного страхования и широкого использования вмененного страхования (или банкострахования).

В целях формирования оптимальной модели страхового рынка в РФ и развития классического добровольного страхования в РФ необходимо реализовать следующий комплекс мер [4-11]:

1) обеспечение доступности страхования широким слоям населения (например, введение микрострахования, использования скидок к тарифам для малообеспеченных слоев населения (например, пенсионеров), компенсация государством части страховой премии для малообеспеченных слоев населения);

2) повышение клиентоориентированности страховщиков за счет переориентации ими подходов к осуществлению страховой деятельности на обеспечение приоритета удовлетворения потребностей в страховой защите всех категорий потенциальных страхователей и реализацию основной функции страхования - возмещение убытков по договорам страхования;

3) определение форм участия страховщиков в пенсионной системе с учетом их роли и задач, которые могут быть реализованы посредством осуществления страховой деятельности (повсеместное использование добровольного пенсионного страхования, перевод гражданами части пенсионных прав страховщикам);

4) развитие добровольного медицинского страхования как дополнительного страхования по отношению к обязательному медицинскому страхованию, способствующего привлечению средств для финансирования системы здравоохранения и получению гражданином дополнительных услуг, а также определение особенностей и специфики осуществления страховщиками добровольного медицинского страхования, закрепив их в нормативных правовых актах.

Реализация комплекса мер будет способствовать большему охвату потенциальных страхователей, обеспечит доступность страховых услуг для всех категорий граждан и юридических лиц, позволит освободить государство от избыточных расходов, ограничив его роль по возмещению вреда в результате чрезвычайных ситуаций случаями реализации особо крупных рисков.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. http://www.cbr.ru/sbrfr/?PrtId=insurance_industry
2. Уляшева М.А., Мазаева Л.В. Рынок банкострахования: современная российская практика и ожидания // Академический вестник 2-13. №3 (25) С. 62-70.
3. Скворцова Н.В., Урмацких С.А. Рынок банкострахования в России: современное состоянии, проблемы и новые правила его функционирования. // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. №35. С. 24-33.
4. Ахведиани Ю.Т. Развитие страховой системы в современных условиях // Известия российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2011 №5. С.18-23.
5. Курманова Д.А. Факторы риска в развитии системы страхования // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2012. № 2. С. 152-156.
6. Писаренко Ж.В. Особенности банкострахования в России: защита интересов потребителей сложных финансовых услуг // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 2 (26). С. 140-146.
7. Павлова Е.В., Тупейко С.А. Фонд социального страхования // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4 (15). С. 69-71.
8. Николаева Н.А. Методика экономического анализа развития услуг по страхованию и их классификация // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 4. С. 301-306.
9. Веселов В.Н. Правовое регулирование страхования: проблемы и коллизии // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Юридические науки. 2012. № 4 (11). С. 13-14.
10. Дубровина Т.А. Обзорная проверка качества выполнения задания по аудиту страховых организаций // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 24. С. 115-120.
11. Русецкая Э.А. Тенденции и перспективы страхового рынка в РФ // Финансы и кредит. 2011. №11 (443). С 6-9.

ESTIMATION OF MODEL OF DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKET OF RUSSIA

© 2014

S.P. Fookina, assistant professor of the chair «Finance and credit»
Institute of Economy, Management and Law, Kazan (Russia)

Annotation: In astable conditions especially sharply there is a necessity of maintenance of a continuity of public reproduction and well-being of citizens. Performance of the given purpose is provided, including by means of insurance. As a result actual there is a detailed research of the insurance market of Russia, model of its development and perspective directions of perfection.

Keywords: the insurance market, model, obligatory insurance, voluntary insurance, insurance premiums.

УДК 330.1

РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

© 2014

Т.О. Хачатурова, методист кафедры «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация: В современных рыночных отношениях ведения бизнеса важное значение приобретает оценка и анализ рисков с целью их минимизации, что, в конечном счёте, может привести к максимизации прибыли экономического субъекта.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, экономическая деятельность, риск, экономический ущерб, альтернативное решение.

Осуществляя предпринимательскую деятельность каждый экономический субъект сталкивается с необходимостью принимать то или иное альтернативное решение, что влечет за собой те или иные риски. Риск – результат выбора собственниками или менеджерами предприятия альтернативного финансового решения, направленного на достижение целевого результата финансовой деятельности при вероятности понесения экономического ущерба в силе неопределенности условий его реализации. [1]

Ещё представители фундаментальной науки предпринимали попытки классифицировать риски. Одну из таких попыток предпринял Дж. Кейнс (рисунок 1):

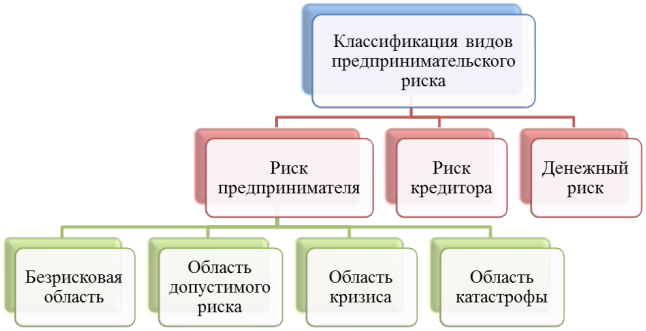

Рисунок 1 - Классификация видов предпринимательского риска

Риск предпринимателя возникает тогда, когда предприниматель использует только свои средства и существует угроза их невозврата. Риск кредитора характеризуется опасностью банкротства и невыполнения обязательств заемщика перед кредитором. Денежный риск связан с уменьшением ценности денежной единицы.

Безрисковая область характеризуется отсутствием потерь, нормативная прибыль при этом минимальна. Область допустимого риска характеризуется уровнем потерь, не превышающим ожидаемую прибыль, предпринимательская деятельность сохраняет свою целесообразность. Область кризиса характеризуется уровнем потерь, заведомо превышающим ожидаемую прибыль. Область катастрофы характеризуется уровнем риска, который может достигать стоимости всего предприятия. Такой вариант возможен в результате нехватки средств на простое воспроизводство, такое явление считается банкротством предприятия.

Также, можно выделить классификацию риска по типу (рисунок 2):

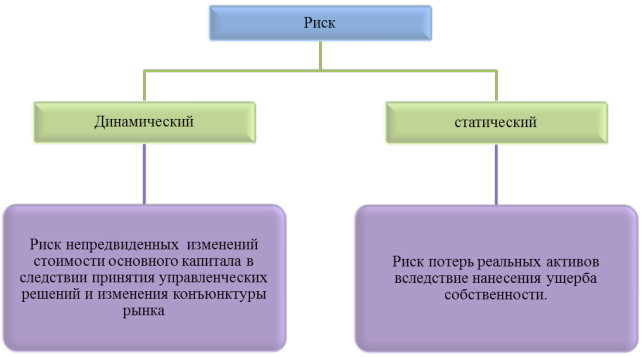

Рисунок 2 - Классификация рисков

В связи с этим важное значение в деятельности предприятий приобретает оценка и анализ рисков с целью их минимизации, что в конечном счёте может привести к максимизации прибыли. Для успешной оценки рисков важно выявить факторы, влияющие на риск (таблица 1):

Таблица 1 - Факторы, влияющие на риск

Факторы, влияющие на риск	Сущность факторов	Пример
Объективные	Факторы, независящие непосредственно от самой фирмы	Инфляция, конкуренция, политические и экономические кризисы и т.д.
Субъективные	Факторы, характеризующие фирму	Производственный потенциал, техническое оснащение, организация труда, уровень производительности и т.д.

Малое и среднее предпринимательство Самарской области представлено предприятиями разных сфер деятельности (рисунок 3):

Рисунок 3 – Структура малого и среднего бизнеса Самарской области [5]

По данным Федерального портала малого и среднего бизнеса в настоящее время в малом и среднем предпринимательстве Самарской области наблюдается рост основных экономических показателей (таблица 2):

Таблица 2 - Основные экономические показатели малого и среднего бизнеса Самарской области [4]

Показатель	2012	2011	2010
Инвестиции в основной капитал малых предприятий, тыс.руб	2510730,800	2841212,540	2581230,550
Оборот малых предприятий, тыс. руб	269711388,9	223142247,2	204739714,7
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) малых предприятий, человек	162286	124198	132959
Средняя численность работников малых предприятий (без микропредприятий), человек	175999	132158	145446
Количество малых предприятий (без микропредприятий), шт.	6695	5512	5728

По данным таблицы мы видим, что в 2012 году все показатели, кроме инвестиций в основной капитал малых предприятий превысили показатели 2011 года. Количество малых предприятий растёт, что может быть связано с действием мер государственной поддержки малого и среднего предпринимательства (рисунок 4).

Формы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Самарской области

- Финансовая поддержка
- Консультационная поддержка
- Информационная поддержка
- Организационная поддержка

Рисунок 4 – Формы государственной поддержки малого и среднего бизнеса Самарской области [4]

Инвестиции снижаются, что означает рост степени финансового риска для инвесторов. Это является следствием того, что при бизнес-планировании все вопросы по контролю финансовых средств учитываются в малой степени, а сами бизнес-планы рассматриваются как инструменты, предназначенные для получения инвесторских денег.

Успех малого и среднего предпринимательства напрямую зависит от правильности и обоснованности предпринимательской деятельности, при этом необходимо учитывать критические ситуации и стремиться снизить риск до минимального уровня. Основной риск, с которым сталкиваются малые и средние предприятия на стадии бизнес-планирования – риск нежизнеспособности проекта [6-14]. Инвесторы должны быть уверены, что предполагаемые доходы от проекта будут достаточны для покрытия затрат, выплаты задолженностей и обеспечения окупаемости капиталовложений. Финансирование проекта должно удовлетворять существующим нормативным и законодательным требованиям.

Провести анализ риска означает дать потенциальным инвесторам необходимую информацию для принятия решений о целесообразности участия в проекте, а также предусмотреть меры по защите от возможных финансовых потерь.

Таким образом, особую актуальность приобретает проблема оценки влияния проектных рисков на окупаемость инвестиций. Основным критериям принятия или непринятия решения по проекту является характер соотношения его доходности, финансово-экономической устойчивости и совокупного риска для каждого участника проекта. При этом финансово-экономическую устойчивость представляют следующими показателями (таблица 3):

Таблица 3 - Показатели, характеризующие финансово-экономическую устойчивость

№ п/п	Частный показатель	Формула расчета	Обозначение
1	Рентабельность активов проекта	Проектная прибыль до налогообложения/ Активы проекта	P_1
2	Рентабельность продаж проекта	Прибыль проекта/ Выручка проекта	P_2
3	Налоговые обязательства	Сумма налоговых начислений на прибыль проекта/Выручка проекта	P_3
4	Платежеспособность проекта	Краткосрочные обязательства* период оценки/выручка проекта	P_4
5	Ликвидность проекта	Оборотные активы/ Краткосрочные обязательства	P_5
6	Автономность проекта	Собственный капитал/ Капитал, вложенный в активы проекта	P_6
7	Обеспеченность проекта собственными средствами	Собственные оборотные средства/оборотные активы	P_7
8	Абсолютная ликвидность проекта	Свободные денежные средства/ Краткосрочные обязательства	P_8
9	Средняя проектная выработка на одного работника	Выручка проекта/ Среднесписочное количество работающих над проектом	P_9

Совокупный риск должен включать в себя все потенциальные потери возможные при осуществлении финансирования на любой из его стадий, а также каждую из возможных угроз понесения дополнительных потерь, либо угрозу получения доходов, ниже предполагаемых.

Следовательно, в последние годы развитие малого предпринимательства в Самарской области и в целом по России приобретает все большее политическое, социальное и экономическое значение и является основой формирования среднего класса. Этот сектор экономики создает новые рабочие места и обслуживает основную массу потребителей, производя комплекс товаров и услуг в соответствии с быстро меняющимися требованиями рынка. На данном этапе развития меры государственной поддержки малого и среднего бизнеса приносят свои плоды – увеличивается численность людей, занятых в этой сфере, растет сектор малого бизнеса. Первоочередной задачей на данном этапе является увеличение инвестиционной привлекательности бизнес-проектов, оценке которой способствует анализ рисков и составление плана мероприятий по их минимизации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками. – К. : Ника-Центр, 2005. – 600 с.

2. Инвестиционный анализ: учеб. пособие/ В.А. Чернов, под ред. М.И. Баканова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 159 с.

3. Единая межведомственная информационно-статистическая система. – Режим доступа: http://www.fedstat.ru/indicators/start.do (Дата обращения: 19.10.2013)

4. Интернет-портал Самаркой Губернской Думы и представительных органов муниципальных образований в Самаркой области. – Режим доступа: http://stavr.samgd.ru/ (Дата обращения: 19.10.2013)

5. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. – Режим доступа: http://smb.gov.ru/ (Дата

обращения: 19.10.2013)

6. Евстратов Р.М. место финансовых рисков в системе предпринимательских рисков коммерческих организаций // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 3 (14). С. 38-41.

7. Третьякова Е.А., Рудакова М.А. Теоретические и практические аспекты управления рисками в области обеспечения качества выпускаемой продукции на промышленных предприятиях // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 1 (25). С. 151-156.

8. Бугаев А.Е. Роль сценарного планирования в формировании стратегии развития организации // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2011. № 19. С. 77-80.

9. Чирков С.В. Стратегическое планирование // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 1. С. 46-49.

10. Курилова А.А. Формирование системы финансового планирования на предприятиях автомобильной промышленности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 2. С. 224-228.

11. Никчемная Е.А. Стратегическое планирование социально-экономического развития: исторический опыт и необходимость в условиях современных российских реалий // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Юридические науки. 2011. № 2. С. 74-76.

12. Ярыгин А.Н., Дудина И.П., Дудин Р.А. Компьютерная модель динамического анализа бизнес-плана // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 3 (25). С. 466-471.

13. Шнайдер О.В., Шнайдер В.В. Оценка производственного потенциала промышленного предприятия, как один из ключевых факторов инвестиционной привлекательности. Вестник СамГУПС. 2009. Т. 2. С. 166.

14. Никифорова Е.В., Шнайдер О.В. Экономический потенциал как совокупность ресурсов финансово-хозяйственной деятельности. Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 1. С. 20-22.

Статья публикуется при поддержке гранта РГНФ «Целевой конкурс по поддержке молодых ученых» (231-95-1539)

RISKS IN ACTIVITY OF SMALL AND AVERAGE BUSINESS OF THE SAMARA REGION

© 2014

T.O. Khachaturova, master “Accounting, Analysis and Audit” chairs
Tolyatti State University, Tolyatti (Russia)

Annotation: In the modern market relations of business the importance is got by an assessment and risk analysis for the purpose of their minimization that, eventually, can lead to maximizing profit of the economic subject.

Keywords: small and medium business, economic activity, risk, economic damage, alternative decision.

НАШИ АВТОРЫ

Ажаман Ирина Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмента и управления проектами».
Адрес: Одесская государственная академия строительства и архитектуры, 65029, Украина, Одесса, ул. Дидрихсона, 4.
Тел.: 3 (8067) 306-50-64
E-mail: ag_irisya@ukr.net

Антонова Ирина Ильгизовна, кандидат физико-математических наук, доцент, зав.отделением промышленного менеджмента, проректор, директор Института бизнес-образования, EOQ auditor
Адрес: Институт экономики, управления и права, 420111, Россия, Казань, ул. Московская, 42
Тел.: (843) 233-00-22
E-mail: i_antonova1971@mail.ru

Ахмадеева Гульнара Чулпановна, кандидат экономических наук, доцент кафедры интегрированных систем менеджмента ЧОУ ВПО «Институт экономики, управления и права (г. Казань)», заместитель генерального директора по экономике и финансам ОАО «Особая экономическая зона «Иннополис»
Адрес: ОАО «Особая экономическая зона «Иннополис», 420074, Россия, г. Казань, ул.Петербургская, 52
Тел.: (843) 512-22-20
E-mail: gulnara.a@innopolis.ru

Белик Вадим Данилович, кандидат экономических наук, старший преподаватель, РВУЗ «»
Адрес: Крымский гуманитарный университет, 295000, ул. Спортивная 12, кв. 38, пгт. Аграрное, г. Симферополь, Республика Крым
Тел.: 095-579-52-77
E-mail: qwer20003@rambler.ru

Борисов Сергей Александрович, магистр Самарского института (филиала)
Адрес: Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова 443036, г. Самара, ул. Неверова/Линейная, 87/35
Тел.: 89272003828
E-mail: shnaider-o@mail.ru

Великая Елена Геннадиевна, доктор экономических наук, профессор, генеральный директор ООО «Леди Доктор»
Адрес: Московский финансово-юридический университет, 117447, Москва, ул. Большая Черёмушкинская д. 17 А, стр. 6.
Тел.: 8 (915) 040-42-98
E-mail: e.g.velikaya@gmail.com

Галиахметова Алсу Махмутовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»
Адрес: Институт экономики, управления и права, 420111, Россия, Казань, ул. Московская, 42
Тел.: (843) 231-92-90
E-mail: agaliahmetova@ieml.ru

Гафурова Гульнара Талгатовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»
Адрес: Институт экономики, управления и права, 420111, Россия, Казань, ул. Московская, 42
Тел.: (843) 231-92-90
E-mail: gtgafurova@rambler.ru

Иванченко Надежда Александровна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая кибернетика»
Адрес: Национальный авиационный университет, 03058, Украина, г. Киев, просп. Космонавта Комарова, 1
Тел.: +38(097)-350-47-04
E-mail: ivan730@ukr.net

Кобец Сергей Петрович, соискатель кафедры «Экономика и организация деятельности субъектов хозяйствования»
Адрес: Украинская инженерно-педагогическая академия, 61000, Украина, Харьков, ул. Университетская, 16
Тел.: (0577) 31-32-36
E-mail: kobetssp@yandex.ru

Курилов Кирилл Юрьевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445667, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 14
Тел.: 89171221837
E-mail: k.kurilov@vaz.ru

Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, заведующая кафедрой «Финансы и кредит»
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445667, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 14
Тел.: 89171223879
E-mail: aakurilova@yandex.ru

Малюк Светлана Александровна, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры гражданско-правовых дисциплин
Адрес: Николаевский институт права Национального университета «Одесская юридическая академия», 54038, Украина, г. Николаев, ул. Генерала Карпенко, 18
Тел.: +380506777680
E-mail: SvAlMalyuk@i.ua

Мельник Вячеслав Викторовыч, доцент кафедры учета и аудита
Адрес:Уманский национальный университет садоводства, 20305, Украина, Черкасская обл., г. Умань, ул. Институтская, 1
Тел.:(04744)3-20-11
E-mail: 73vmelnik@mail.ru

Мосин Александр Александрович, аспирант кафедры менеджмента производственной сферы
Адрес: Государственное ВУЗ «Национальный горный университет», Днепропетровск, 49000, Украина, г. Днепропетровск, пр. К. Маркса, 19
Тел.: +38-067-431-35-77
E-mail: mosindts@gmail.com

Никифорова Елена Владимировна, доктор экономических наук, профессор
Адрес: Финансовый университет при Правительстве РФ, 125993, Москва, Ленинградский проспект, 49
Тел.: 89272683198
E-mail: nicki.Lena@yandex.ru

Нотфуллина Галина Николаевна, кандидат экономических наук, заведующая кафедрой «Финансы и кредит»
Адрес: Институт экономики, управления и права, 420111, Россия, Казань, ул. Московская, 42
Тел.: (843) 231-92-90
E-mail: beliskaya@mail.ru

Осколков Илья Михайлович, ассистент кафедры «Теория и методика дистанционного обучения»
Адрес: Нижегородский государственный университет им Н.И. Лобачевского, 603950, Россия, Нижний Новгород, пр. Гагарина, 23; к. 2
Тел.: 8 (83171) 2-23-66
E-mail: oskolkoff.ilya@yandex.ru

Прямухина Наталия Валентиновна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Банковского и страхового дела»
Адрес: Черкасский государственный технологический университет, 18006, Украина, г. Черкассы, бул. Шевченко, 460
Тел.: (10380)472-73-02-77
E-mail: natalia_pr@meta.ua

Светлова Валентина Владимировна, следователь по особо важным делам Следственного департамента МВД России, аспирантка кафедры «Экономика»
Адрес**:** ГБОУ ВПО МО «Финансовая технологическая академия», 141070, Московская обл., г. Королёв, ул. Гагарина, д. 42.
Tel.: +7 (495) 543-34-31
E-mail: shnaider-o@mail.ru

Слатвинский Максим Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая теория и право»
Адрес: Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины, 20300, Украина, Умань, ул. Садовая, 2
Тел.: +380(4744) 5-20-80
E-mail: slat.maks@gmail.com

Слатенькова Мария Александровна, аспирант кафедры экономической теории и экономических методов управления
Адрес: Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина, Площадь Свободы, 3, г. Харьков, Украина, 61022
Тел.: +38 (057) 707-55-00
E-mail: slatenkova_ma@ukr.net

Тинтулов Юрий Валерьевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры информационных систем и технологий
Адрес: Одесский государственный аграрный университет, г. Одесса, ул. Пантелеймоновская, 13
Тел.: (+38050) 781-84-02
E-mail: sabugaenko@mail.ru

Типанов Владислав Викторович, кандидат экономических наук. доцент кафедры «Международная торговля»
Адрес: Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетмана, 03680, Украина, г. Киев, пр. Победы, 54/1
Тел.:(044) 067-506-44-59
E-mail:vlad_tipanov@mail.ru

Фукина Светлана Петровна, старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит»
Адрес: Институт экономики, управления и прав, 420111, Россия, Казань, ул. Московская, 42
Тел.:(8843) 231-92-90
E-mail: svetlanapf@yandex.ru

Хачатурова Тамара Отариевна, методист кафедры «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445026, Самарская область, г. Тольятти, ул. Белорусская, д. 14
Тел.: 89277926114
E-mails Tomy6ko@yandex.ru

Чурко Вадим Вадимович, ведущий специалист, аспирант Московского финансово-юридического университета
Адрес: ФГУП «Охрана» МВД России, 105066, Москва, Кавказский б-р, д.44, корп.2, кв.22.
Тел.: 8 (916) 306-77-27
E-mail: trinabol150@mail.ru

OUR AUTHORS

Akhmadeyeva Gulnara Chulpanovna, candidate of economical science, Associate Professor of the chair Integrated management systems, Institute of Economics, Management and Law (Kazan), Deputy Director General for Economics and Finance of Special Economic Zone "Innopolis"
Address: Special Economic Zone "Innopolis", 52, Peterburgskaya str., Kazan, Russia, 420072
Tel.: (843) 512-22-20
E-mail: gulnara.a@innopolis.ru

Antonova Irina Ilgizovna, candidate of physical and mathematical sciences, Associate Professor, Head of the Industrial Management Department, Director of the Institute for Business Education, EOQ auditor
Address: Institute of Economics, Management and Law , 420111, Russia, Kazan, Moskovskaya str., 42
Tel.: (843) 233-00-22
E-mail: i_antonova1971@mail.ru

Azhaman Iryna Anatoliivna, candidate of economical sciences, assistant professor of the chair «Management and Management by Projects».
Address: Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture, 65029, Ukraine, Odessa, Didrihsona str., 4.
Tel.: 3 (8067) 306-50-64
E-mail: ag_irisya@ukr.net

Belik Vadim Danilovich, the candidate of economic sciences, the senior lecturer
Address: Crimean Humanitarian University, 295000, street Sports 12, sq. 38, Agrarnoe, Simferopol, Republic of Crimea
Tel.: (+38095)-579-52-77
E-mail: qwer20003@rambler.ru

Borisov Sergey Aleksandrovich, the master of the Samara Institute (branch)
Address: Russian Economic University named after G.V. Plekhanov, 443036, , Samara, street Neverova/Line, 87/35
Tel.: 89272003828
E-mail: shnaider-o@mail.ru

Churko Vadim Vadimovich, leading expert, graduate student of the Moscow Finance and Law University
Address: FSUE "Protection" the Russian Interior Ministry, 105066, Moscow, Caucasian s. 44, block. 2, r. 22.
Tel..: 8 (916) 306-77-27
E-mail: trinabol150@mail.ru

Fookina Svetlana Petrovna, assistant professor of the chair «Finance and credit»
Address: Institute of economy, management and law, 420111, Russia, Kazan, st. Moscow, 42
Tel.:(8843) 231-92-90
E-mail: svetlanapf@yandex.ru

Gafurova Gulnara Talgatovna, candidate of economical science, associate professor of the chair «Finance and Credit»
Address: Institute of Economics, Management and Law , 420111, Russia, Kazan, Moskovskaya str., 42
Tel.: (843) 231-92-90
E-mail: gtgafurova@rambler.ru

Galiakhmetova Alsu Mahmutovna, candidate of economical science, associate professor of the chair "Finance and credit"
Address: Institute of Economics, Management and Law , 420111, Russia, Kazan, Moskovskaya str., 42
Тел.: (843) 231-92-90
E-mail: agaliahmetova@ieml.ru

Ivanchenko Nadii Oleksandrivna, candidate of economic sciences, associate professor department of «Economic cybernetics»
Address: National aviation university, 03058,Ukraine, Kiev, Prospekt Kosmonavta Komarova, 1
Tel.: +38(097)-350-47-04
E-mail: ivan730@ukr.net

Khachaturova Tamara Otariyevna, methodologist of "Accounting, Analysis and Audit"
Address: Tolyatti State University, 445026, Samara region, Tolyatti, Belorusskaya St., 14Ph.: 89277926114
E-mails Tomy6ko@yandex.ru

Kobets Sergii Petrovich, applicant of «Economy and organization of activity of management subjects»
Address: Ukrainian Engineering-Pedagogical Academy, 61000, Ukraine, Kharkov, st. Universitetska, 16
Tel.: (0577) 31-32-36
E-mail: kobetssp@yandex.ru

Kurilov Kirill Yuryevich, Ph.D., assistant professor of «Finance and Credit»
Address: Togliatti State University, 445667, Russia, Moscow, st. Belarusian, 14
Tel.: 89171221837
E-mail: k.kurilov@vaz.ru

Kurilova Anastasia Alexandrovna, Ph.D., head of the Department «Finance and Credit»
Address: Togliatti State University, 445667, Russia, Moscow, st. Belarusian, 14
Tel.:89171223879
E-mail: aakurilova@yandex.ru

Malyuk Svetlana Alexandrovna, Candidate of Economic Sciences, senior teacher of chair of civil disciplines
Address: Nikolaev institute of law of National university «The Odessa law academy», 54038, Ukraine, Nikolaev, Henerala Karpenka st. 18
Tel.: +380506777680
E-mail: SvAlMalyuk@i.ua

Melnik Vyacheslav Viktorovich, associate professor, department of accounting and auditing
Address: Umansky National University of Horticulture, 20305, Ukraine, Cherkasky region Uman, st. Institutskaya, 1
Tel.: (04744)3-20-11
E-mail: 73vmelnik@mail.ru

Mosin Oleksandr Oleksandrovich, post-graduate student of the industrial management department
Address: State HEE «National Mining University», Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine, Dnipropetrovsk, av. K. Marx, 19
Tel.: +38-067-431-35-77
E-mail: mosindts@gmail.com

Nikiforova Elena Vladimirovna, doctor of economical science, professor
Address: Financial University at Government of Russian Federation, 125993, Moscow, Leningrad boulevard, 49
Tel.: 89272683198
E-mail: nicki.Lena@yandex.ru

Notfullina Galina Nikolaevna, candidate of economical science, head of the chair «Finance and Credit»
Address: Institute of Economics, Management and Law , 420111, Russia, Kazan, Moskovskaya str., 42
Tel.: (843) 231-92-90
E-mail: beliskaya@mail.ru

Oskolkov Ilya Mikhaylovich, assistant of the chair «Theory and technique of distance training»
Address: Nizhny Novgorod state university to them N.I.Lobachevsky, 603950, Russia, Nizhny Novgorod, Gagarin Ave., 23; to. 2
Tel.: 8 (83171) 2-23-66
E-mail: oskolkoff.ilya@yandex.ru

Priamukhina Natalia Valentinovna, candidate of economical science, associate professor of the chair "Banking and insurance"
Address: Cherkassy state technological University, 18006, Ukraine, Cherkassy, st. Shevchenko, 460
Tel.: (10380)472-73-02-77
E-mail: natalia_pr@meta.ua

Slatenkova Mariia Aleksandrovna Graduate student in the department of economic theory and economic methods of management
Address: V.N. Karazin Kharkiv National University, Freedom Square, 3
Kharkov, Ukraine, 61022
Tel.: +38 (057) 707-55-00
E-mail: slatenkova_ma@ukr.net

Slatvinskyi Maksym Anatoliiovych, candidate of economical sciences, associate professor of the chair of «Economic theory and law»
Address: Uman State Pedagogical University named after Pavlo Tychyna, 20300, Ukraine, Uman, st. Sadova, 2
Tel.: +380(4744) 5-20-80
E-mail: slat.maks@gmail.com

Svetlova Valentina Vladimirovna, an investigator for particularly important cases The investigative Department of the Ministry of internal Affairs of Russia, PhD postgraduate student of the chair "Economy"
Address: Nizhny MO "Financial engineering Academy", 141070, Moscow region, g. Korolev, street of Gagarin, doctor of 42.
Tel.: +7 (495) 543-34-31
E-mail: shnaider-o@mail.ru

Tintulov Yuri Valerevich, PhD, Associate Professor of Information Systems and Technologies
Address: Odessa State Agrarian University, Odessa, str. Panteleymon 13
Tel.: (+38050) 781-84-02
E-mail: sabugaenko@mail.ru

TipanovVladislav Viktorovich, Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Chair "International Trade"
Address: Vadym Hetman Kyiv National Economic University, 03680, Ukraine, Kyiv, pr. Pobedy, 54/1
Tel.: (044) 067-506-44-59
E-mail: vlad_tipanov@mail.ru

Velikaya Elena Gennadievna, Ph.D, CEO LLC "Lady Doctor"
Address: Moscow Financial and Legal University, 117447, Moscow, ul. Much Cheremushkinskaya, 17 A, page 6.
Tel.: 8 (915) 040-42-98
E-mail: e.g.velikaya@gmail.com